Les conférences socio-économiques du Québec

Agro-alimentaire

La volaille

et autres petits animaux d'élevage

État de la situation

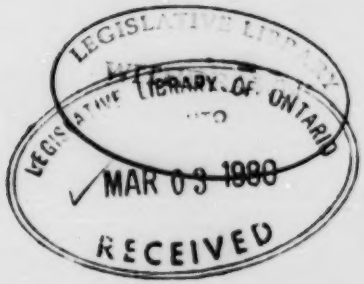
Food production - Quebec

Les conférences socio-économiques du Québec

102-00805/

Agro-alimentaire
La volaille
et autres petits animaux d'élevage

État de la situation



Document de réflexion déposé par le Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec, à la conférence sur l'industrie de la volaille et d'autres petits animaux d'élevage, tenue à Lévis, les 13 et 14 décembre 1979.

Dépôt légal — Bibliothèque nationale du Québec
quatrième trimestre 1979
ISBN 2-551-03606-6

Pour un dynamisme renouvelé

Par la tenue d'une conférence socio-économique sur l'industrie de la volaille et d'autres petits animaux d'élevage, le Gouvernement du Québec montre l'importance qu'il attache à la poursuite du développement de ce secteur agro-alimentaire déjà bien implanté.

En avril 1978, la conférence socio-économique sur l'agro-alimentaire visait à élaborer les grandes lignes d'une stratégie de développement pour l'ensemble des activités agro-alimentaires. En guise de prolongement normal, et comme l'ont souhaité les participants, chacun des principaux secteurs de cet ensemble font l'objet d'une conférence plus spécifique.

Le portrait de l'industrie avicole indique une nette détérioration de la balance commerciale du Québec dans ce secteur. Ce diagnostic confirme la nécessité pour tous les intervenants de collaborer à la reprise de la croissance de cette industrie qui s'est révélée, par le passé, le segment le plus dynamique de l'agro-alimentaire québécois.

C'est dans cette optique que nous nous réunissons pour définir ensemble les moyens d'action que chacun doit mettre en oeuvre.

Le ministre d'État au
Développement économique

Bernard Landry

Le ministre de l'Agriculture
et de l'Alimentation du Québec

Jean Garon

Avant-propos

Troisième d'une série de cinq conférences socio-économiques, le sommet sur l'industrie de la volaille et d'autres petits animaux d'élevage poursuit le dialogue déjà amorcé en avril 1978 lors de la conférence socio-économique sur l'agro-alimentaire, où les participants ont proposé la tenue de rencontres sectorielles. La conférence sur l'industrie céréalière et celle sur la viande bovine viennent d'avoir lieu, les autres conférences sur l'agro-alimentaire, convoquées par le gouvernement, traiteront de l'industrie des produits laitiers et de l'horticulture.

L'implication des partenaires

Des consultations qui ont déjà été menées au cours des derniers mois auprès des agents impliqués dans l'industrie avicole ont permis de rassembler les éléments du présent état de la situation. Outre les représentants de la chaîne production-transformation-commercialisation-consommation, des personnes ressources des associations syndicales et du gouvernement y ont apporté information et collaboration.

Le document «État de la situation»

Le présent document fait le point sur l'industrie avicole au Québec. Après avoir abordé les différentes étapes de la chaîne agro-alimentaire, il indique les objectifs en vue de la pleine réalisation du potentiel de l'industrie.

De la parole aux actes

La conférence au sommet de Lévis sur l'industrie avicole serait alors une réunion de réflexion, de dialogue et de décision.

Nous souhaitons que les délibérations à l'occasion de cette conférence socio-économique dépassent le présent état de la situation et se concentrent sur la recherche de moyens d'action à responsabilités partagées afin d'augmenter la capacité concurrentielle du secteur avicole en même temps que la qualité de la vie des consommateurs.

Gilles Châtillon
Directeur général
Le Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec

La rédaction du document

Le contenu de ce document est la responsabilité d'un comité d'orientation présidé par François Dagenais et composé de Ferdinand Ouellet, Jean-Pierre Gagnon et Ronald Carré, tous représentants du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec et du coordonnateur de la conférence, Michel Damphousse du Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec.

L'équipe de rédaction sous la direction de Ronald Carré était composée de représentants du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec: Danielle Lafrenière, Rolland Beaulieu, Madeleine Bélanger, Gérard Boutin, Reynald Labbé, Michel Lafleur, Jean-Yves Lavoie et Yolande Locas.

L'édition de ce document, sous la responsabilité de Claude Sirard, est assumée par le Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec.

Table des matières

Lettre de présentation V
Avant-propos VII
La rédaction du document VIII
Table des matières IX

Introduction 1

Définition de l'industrie avicole 3

Vue d'ensemble de l'industrie avicole au Québec 4

Les liens intersectoriels 5

Les plans conjoints québécois et les offices canadiens de commercialisation 9

● Partie 1 — Les oeufs
(chapitres 1 à 4) 11

Chapitre 1 — La production d'oeufs d'incubation 11

1.1 Les besoins des aviculteurs 13

1.2 Les couvoirs 13

1.3 Les producteurs d'oeufs d'incubation et de poulettes démarrées 15

Chapitre 2 — La consommation d'oeufs 17

2.1 L'impact du niveau de revenu et des prix à la consommation 20

2.2 Les autres facteurs reliés à l'évolution de la consommation des oeufs 21

Chapitre 3 — La production d'oeufs de consommation 23

3.1 La structure de production 25
3.1.1 Le plan conjoint 25
3.1.2 La répartition régionale et la taille des exploitations 25

3.2 L'évolution de la production 27

3.3 Les coûts de production et la productivité 29
3.3.1 Les principaux intrants 29
3.3.2 La productivité et les coûts comparés 29

3.4 Le système de fixation du prix au producteur 30

Chapitre 4 — Les réseaux de classement et de distribution des oeufs de consommation 35

4.1 Le réseau québécois des postes de classement 37
4.1.1 Les caractéristiques principales du secteur 37
4.1.2 Les postes de classement de la Fédération des producteurs d'oeufs de consommation 37
4.1.3 Les producteurs-classeurs indépendants 38
4.1.4 L'agende de vente de la Fédération des producteurs d'oeufs du Québec (FEDCO) 38
4.1.5 Les coûts d'opération et de mise en marché 39

4.2 Le réseau de distribution des oeufs de consommation 39
4.2.1 Le commerce de gros 40
4.2.2 Le commerce de détail 40
4.2.3 Le marché hôtels-restaurants-institutions 42

4.3 L'évolution des marges brutes 42
4.3.1 Le prix de gros et la marge des grossistes 42
4.3.2 Le prix de détail et la marge des détaillants 42

4.4 Les échanges avec l'extérieur 44
4.4.1 Le commerce international 44
4.4.2 Le commerce interprovincial 44

4.5 Conclusion 45

● **Partie 2 — Les volailles et autres petits animaux d'élevage (chapitres 5 à 9)** 47

Chapitre 5 — La consommation de chair de volaille 47

5.1 L'impact du niveau de revenu et des prix à la consommation 49

5.2 L'importance de la consommation hors du foyer 53

Chapitre 6 — La production à la ferme 55

6.1 La structure de production 57
6.1.1 Les plans conjoints de la volaille 57
6.1.2 La répartition régionale de la production 59
6.1.3 La taille des entreprises 60
6.1.4 L'intégration 60

6.2 L'évolution de la production 62
6.2.1 La période 1950 à 1970 62
6.2.2 La période 1970 à 1978 63
6.2.3 L'aspect saisonnier de la production de poulet à griller 63

6.3 Les coûts de production et la productivité 63
6.3.1 Les principaux intrants 64
6.3.2 La productivité et les coûts comparés 66

6.4 Le prix au producteur 68

6.5 Conclusion 69

Chapitre 7 — L'industrie de l'abattage et du conditionnement de la volaille 71

7.1 Les abattoirs et leur production 73

7.2 La structure de l'industrie 74
7.2.1 Les approvisionnements 75
7.2.2 L'inspection et le classement 76
7.2.3 La main-d'oeuvre et les salaires 77
7.2.4 Le degré de spécialisation 77
7.2.5 Le conditionnement du produit 78
7.2.6 Les entreposages 78

7.3 Le degré de concurrence 79
7.3.1 La productivité 79
7.3.2 Les coûts d'abattage 80
7.3.3 Le prix de gros et la marge brute 81

7.4 Conclusion 82

Chapitre 8 — Le réseau de distribution de la volaille 85

8.1 Le commerce de gros 87

8.2 Les entreprises de restauration 89
8.2.1 La restauration à service rapide 89

8.3 Le marché institutionnel 91

8.4 Le commerce de détail 92

8.5 Le prix de détail et la marge des détaillants 93
8.5.1 Le poulet à griller 93
8.5.2 Le dindon à griller 94

8.6 Les échanges avec l'extérieur 95
8.6.1 Le commerce international 96
8.6.2 Le commerce interprovincial 96

Chapitre 9 — Les autres volailles et petits animaux d'élevage 97

9.1 Le marché des canards, des oies et autres oiseaux 99
9.1.1 Les canards 99
9.1.2 Les oies 99
9.1.3 Les cailles et les faisans 100

9.2 La situation dans la cuniculture 100

Conclusion générale 105

Annexes

I Lexique des principaux termes utilisés dans l'industrie avicole 111

II Les documents des conférences socio-économiques du Québec 115

Liste des tableaux

1 Consommation, production et degré d'auto-approvisionnement d'oeufs de consommation et de chair de volaille au Québec en 1978 5
2 Consommation par habitant et indice des prix à la consommation des oeufs au Québec et au Canada de 1965 à 1978 19
3 Contingents des oeufs de consommation pour chaque province et le Canada, allocation de base, 1978 et 1979 26
4 Production d'oeufs de consommation au Québec, en Ontario et au Canada de 1950 à 1978 28
5 Prix au producteur des provinces canadiennes tel que calculé par l'Office de commercialisation des oeufs au 11 octobre 1978 32
6 Évolution des marges brutes au Québec, en Ontario et aux États-Unis de 1971 à 1978 43
7 Consommation de chair de volaille par personne au Québec de 1966 à 1978 50
8 Rapport entre le coût des viandes et le salaire horaire au Québec de 1965 à 1978 52
9 Contingents de dindons pour chaque province et le Canada, allocation de base, 1978 et 1979 58
10 Contingents de poulets pour chaque province et le Canada, allocation de base, 1973-1977 59
11 Production de chair de volaille au Québec, en Ontario et au Canada de 1950 à 1978 64
12 Coût des intrants pour le poulet à griller au Québec en 1978 65
13 Les abattages de volailles au Québec, en Ontario et au Canada en 1972 et 1978 74
14 Productivité de l'industrie du conditionnement de la volaille selon la taille de l'entreprise au Canada en 1977 79
15 Coût d'abattage d'un kilogramme de poulet à griller en Ontario et aux États-Unis en 1974 80
16 Évolution des marges brutes du poulet à griller au Québec, en Ontario et aux États-Unis de 1971 à 1978 82
17 La part du marché de l'alimentation des principaux types de détaillants au Québec en 1978 93
18 Évolution des marges brutes au détail du poulet à griller au Québec, en Ontario et aux États-Unis de 1971 à 1978 94
19 Évolution des marges brutes au détail du dindon à griller au Québec, en Ontario et aux États-Unis de 1974 à 1978 95
20 Résumé des principaux objectifs de développement concernant l'industrie avicole 106

Liste des schémas

1 Approvisionnements et ventes des oeufs de consommation au Québec en 1978 6
2 Approvisionnements et ventes de la chair de volaille au Québec en 1978 7
3 Approvisionnements et ventes d'oeufs d'incubation au Québec en 1978 14
4 Distribution des oeufs au Québec en 1978 41
5 Distribution de la volaille au Québec en 1978 88

Introduction

Introduction

Ce document de référence se veut d'abord une synthèse des principales préoccupations manifestées par les divers intervenants du secteur de l'industrie avicole. Le document vise aussi à replacer ces questions dans une perspective intégrée afin de faciliter le dialogue entre les divers agents économiques. C'est pourquoi, il insiste davantage sur les sujets liés aux relations économiques entre les fournisseurs et leurs acheteurs plutôt que d'analyser en détail les préoccupations propres à une étape ou l'autre de la chaîne agro-alimentaire. Celles-ci sont abordées seulement lorsqu'elles sont nécessaires à la compréhension générale.

En plus de permettre le dialogue à partir d'un schéma-synthèse de la situation, un tel texte offre, entre autres avantages, celui de réunir les données statistiques de base essentielles à une vue d'ensemble.

Un tel document vise surtout à susciter le débat plutôt qu'à recommander des solutions fermes.

Définition de l'industrie avicole[1]

Pour les fins de ce document, l'industrie avicole se divise en trois secteurs:

i) le secteur des oeufs qui comprend:
   1. la production d'oeufs d'incubation,
   2. les couvoirs,
   3. la production d'oeufs de consommation,
   4. le mirage et le classement des oeufs;

ii) le secteur des volailles qui comprend:
   1. la production de poulets et de dindons,
   2. l'abattage,
   3. la transformation de la viande de volaille;

iii) le secteur des autres volailles et petits animaux d'élevage qui comprend:
   1. la production de canards et d'oies,
   2. la production de cailles et de faisans,
   3. l'élevage des lapins.

---

1 On trouvera aussi en annexe un lexique des principaux termes utilisés dans cette industrie.

Le document traitera aussi des réseaux de distribution et de la consommation de ces produits.

Vue d'ensemble de l'industrie avicole au Québec

Les Québécois, qui représentaient 27% de la population canadienne en 1978, consommaient 26% des oeufs et 31% de la chair de volaille au Canada.

Le Québécois consommait en moyenne 17,6 douzaines d'oeufs en 1978, soit une baisse de 5% par rapport à 1965. La relation inverse qui existe entre la consommation d'oeufs et la hausse du revenu des familles, les théories nutritionnistes sur le cholestérol contenu dans les oeufs ainsi que la participation accrue des femmes au marché du travail expliquent en grande partie l'évolution de la consommation des oeufs au cours de ces années. Avec une consommation totale de 110 millions de douzaines, le marché des oeufs s'élève à 107 $ millions au niveau du détail.

La consommation de volailles, qui représentait 22% de la consommation en viandes des Québécois, s'est accrue de 8% entre 1965 et 1978. Elle atteignait 26 kilogrammes par personne en 1978. Le poulet compte pour 78% de cette consommation. La hausse du revenu des familles, le prix de la volaille et des viandes substituts ainsi que la croissance des repas pris hors du foyer expliquent cette hausse de la consommation enregistrée principalement depuis 1975. La consommation totale de chair de volaille au Québec qui s'élevait à 160 800 tonnes en 1978 se traduit par un marché au détail de 365 $ millions.

L'industrie avicole est le troisième secteur agricole en importance au Québec, après la production laitière et l'élevage de porcs. Les producteurs ont réalisé 215 $ millions de recettes en 1978, soit 13% des recettes monétaires agricoles.

La vente d'oeufs a rapporté aux quelque 350 producteurs qui s'y spécialisent 54 $ millions. La production d'oeufs au Québec a été de 74 millions de douzaines dont 66 millions étaient destinées à la consommation courante et 8 millions ont servi à la reproduction. La production d'oeufs de consommation augmente lentement au rythme annuel de 1,2%. La part du Québec dans la production canadienne d'oeufs de consommation a légèrement diminué au cours des années. Elle se situe actuellement à 15%.

Les 1 100 éleveurs de volailles pour la chair ont effectué des ventes de 161 $ millions pour une production de 145 000 tonnes. Le poulet représente 80% des volailles et le dindon 15%. La production a connu un essor considérable jusqu'en 1970 et le Québec est le premier producteur du Canada depuis 1965. Il occupe 33% du marché canadien du poulet et 23% de celui du dindon. La production stagne cependant depuis 1970 et le Québec perd lentement du terrain au profit de l'Ontario.

Les entreprises d'abattage et de conditionnement ont expédié en 1978, 141 800 tonnes de volaille pour une valeur estimée de 207 $ millions. Ce montant représente 4% de la valeur totale des expéditions du secteur québécois des aliments et boissons et 30% des expéditions de l'industrie canadienne de la volaille. Le nombre d'emplois dans ce secteur était de plus de 2 500 en 1977. Tout comme la production agricole, le secteur industriel est en train de perdre sa part du marché canadien et ce, dans toutes les catégories de volailles.

Les liens intersectoriels

L'industrie avicole du Québec est une des mieux développées d'un bout à l'autre de la chaîne agro-alimentaire. En effet, à l'exception de la production céréalière qui sert d'intrant, les autres étapes du processus, qui amènent le produit de l'éleveur à la table du consommateur, sont effectuées dans une proportion élevée au Québec. Une telle situation permet au Québec de bénéficier de la majeure partie des retombées économiques de cette activité.

On définit le degré d'auto-approvisionnement d'un produit comme étant le rapport, en pourcentage, entre le volume de sa production et celui de sa consommation. Au Québec, en 1978, les degrés d'auto-approvisionnement respectifs des oeufs et de la volaille ont été de 60% et de 90%. Les degrés d'auto-approvisionnement de ces deux produits diminuent depuis quelques années parce que la production n'a pas augmenté aussi vite que la consommation. En 1975, les degrés étaient de 75% et 99%.

Tableau 1

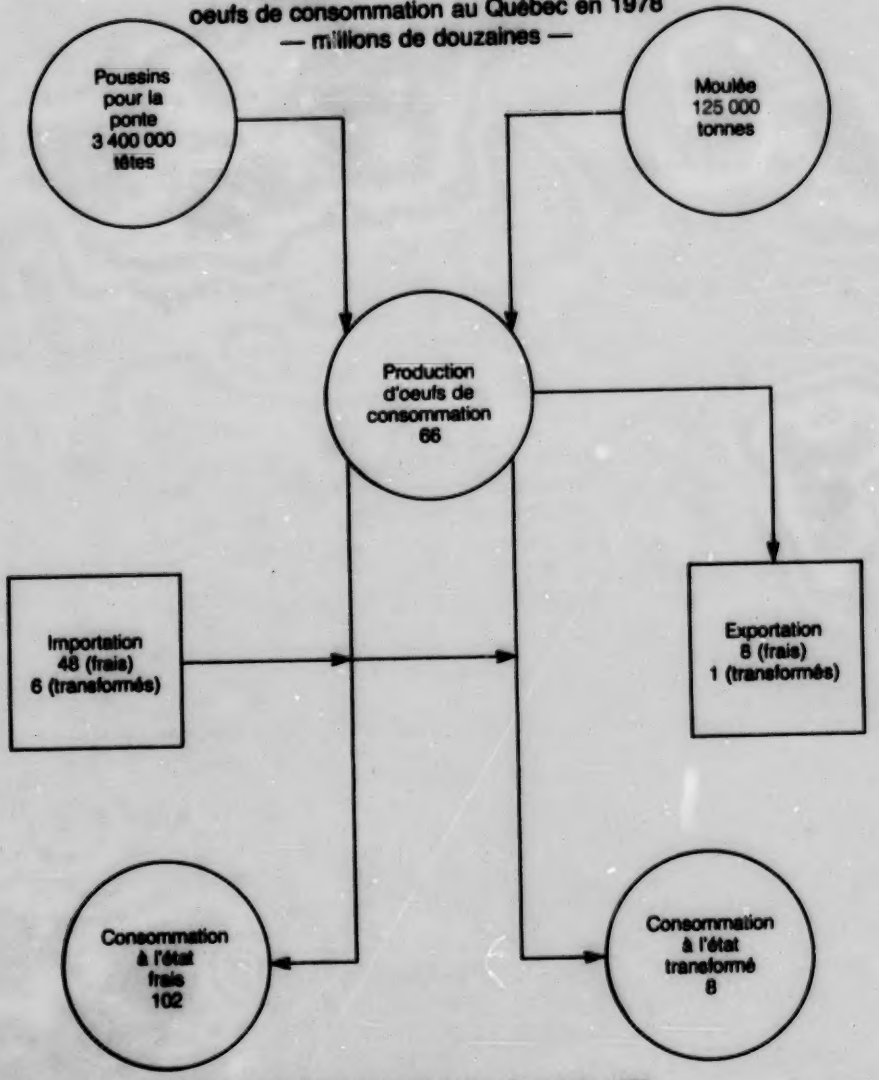
Consommation, production et degré d'auto-approvisionnement d'oeufs de consommation et de chair de volaille au Québec en 1978

	Consommation	Production	Degré d'auto-approvisionnement %
Oeufs de consommation ('000 000 douzaines)	110	66	60
Volailles ('000 tonnes, poids éviscéré)	160,8	145	90
— poulet	127,0	118,6	93
— dindon	23,3	21,3	91
— poule	10,5	5,1	49

Sources: — Statistique Canada, catalogue numéro 23-202.
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.

Schéma 1

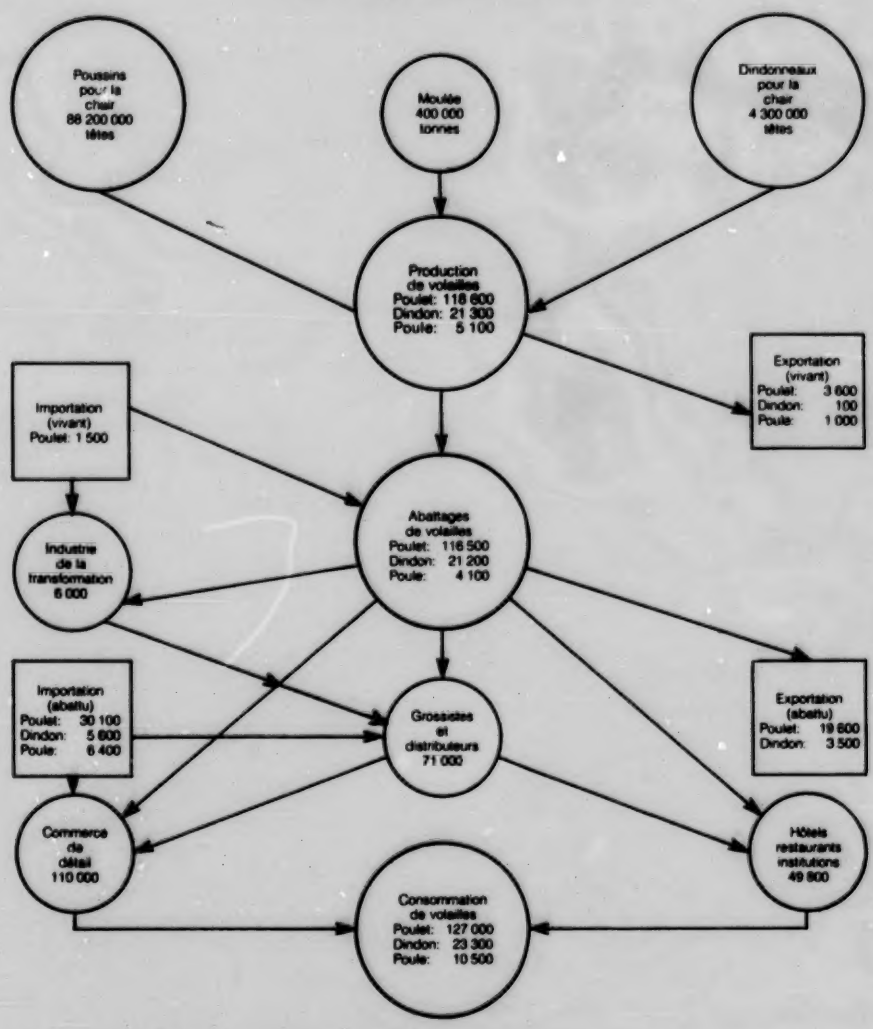
Approvisionnements et ventes des oeufs de consommation au Québec en 1978
— millions de douzaines —



Sources: — Agriculture Canada, *Revue annuelle du marché avicole*, 1978
— Agriculture Canada, *Revue sur les couvoirs*, 1978
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979
— Statistique Canada, catalogue 23-202

Schéma 2

Approvisionnements et ventes de la chair de volaille au Québec en 1978 — tonnes (poids éviscéré) —



Sources: — Agriculture Canada, *Revue annuelle du marché avicole*, 1978
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979
— Statistique Canada, catalogue numéro 23-202

Pour répondre à la demande québécoise, les produits avicoles passent entre les mains de plusieurs intermédiaires. La production des oeufs et de la volaille a nécessité en 1978, 525 000 tonnes de moulée fournie par les meuneries québécoises et 96 millions de poussins. Les couvoirs se sont approvisionnés à 75% des producteurs d'oeufs d'incubation du Québec et ils produisent 98% des oiseaux placés sur les fermes.

Les producteurs d'oeufs de consommation du Québec ont écoulé leurs oeufs par le biais de l'agence de vente de la Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec dans une proportion de 63%. Les producteurs-classeurs indépendants ont commercialisé eux-mêmes le reste de la production. Par la suite, 6% de la production a été dirigée vers les usines de décoquillage pour répondre aux besoins de l'industrie alimentaire de transformation.

C'est ainsi que 94% de la production a été distribuée sur le marché frais par l'intermédiaire des grossistes, des détaillants et du marché hôtels-restaurants-institutions. Le commerce de gros écoule environ 20 millions de douzaines d'oeufs, principalement dans les petites entreprises et institutions. Les détaillants détenaient 85% du marché frais alors que le marché hôtels-restaurants-institutions en représentait 15%. La consommation à l'état frais s'élevait à 102 millions de douzaines et celle des oeufs transformés à 8 millions de douzaines.

Le Québec doit importer 54 millions de douzaines d'oeufs alors qu'il en exporte 9 millions. Les importations proviennent surtout des provinces canadiennes et les exportations sont dirigées vers les États-Unis.

Les 145 000 tonnes de volailles produites sur les fermes ont été acheminées dans une proportion de 97% vers les abattoirs du Québec. Ceux-ci écoulaient directement ou via leurs distributeurs, 65% de leurs abattages aux détaillants. Le reste des abattages a été expédié à raison de 15% à l'extérieur du Québec, 13% au marché hôtels-restaurants-institutions et 7% aux grossistes et aux usines de transformation.

Le marché de la volaille comprend d'une part, le commerce de détail qui distribue 110 000 tonnes, soit 69% de la consommation totale et d'autre part, le marché hôtels-restaurants-institutions qui, avec 49 800 tonnes, comble 31% des besoins. Les grossistes et les distributeurs exclusifs approvisionnent partiellement ces deux marchés avec un volume de 71 000 tonnes. La consommation de volailles au Québec se chiffrait à 161 000 tonnes en 1978.

Le Québec doit importer 58 000 tonnes de volailles dont principalement des poulets, provenant surtout des provinces canadiennes. Les importations de volailles vivantes comptent pour peu dans le total. Le Québec exporte 28 000 tonnes presque exclusivement vers les provinces canadiennes. Les exportations se composent surtout de poulets abattus. La balance commerciale de ces échanges est un déficit de 30 000 tonnes.

Les plans conjoints québécois et les offices canadiens de commercialisation

On ne peut terminer ce tour d'horizon du secteur avicole sans avoir parlé du système de contrôle de la production qui commande à la fois l'organisation et le développement de la production des oeufs de consommation, du dindon et du poulet. En effet, ces trois produits sont sous la réglementation de plans conjoints québécois et d'offices canadiens de commercialisation.

Un plan conjoint est un regroupement de tous les producteurs agricoles d'une denrée dans le but d'en gérer conjointement la production et la mise en marché. Il est administré par les producteurs et la formule du plan conjoint en vigueur dans le secteur avicole les oblige à se soumettre à ses règlements relatifs au prix négocié par leurs représentants et au volume de production qui leur est alloué.

Les plans conjoints ont pour but premier de garantir aux producteurs, un prix suffisant pour couvrir leurs coûts de production en limitant le volume mis en marché. Le contrôle permet aussi de stabiliser les prix et d'éviter des niveaux de production trop élevés qui entraînent une chute drastique des prix forçant ainsi plusieurs producteurs à abandonner le secteur. Une mise en marché ordonnée et la protection de la ferme familiale sont d'autres objectifs souvent mis de l'avant par les tenants de ce système.

D'abord mis en place à l'échelon provincial, les plans conjoints ont finalement débouché sur des plans interprovinciaux pour deux raisons.

D'une part, le contrôle de la production d'une province était insuffisant pour permettre aux plans d'atteindre complètement leurs objectifs, les importations en provenance du reste du Canada ou des États-Unis venant perturber l'équilibre du marché provincial. D'autre part, dans le cadre des ententes du GATT[1], la gestion de l'offre est l'une des seules justifications acceptées pour la mise en place de contingents à l'importation. Les États-Unis sont de dangereux compétiteurs dans le secteur avicole. En plus de leurs coûts de production plus faibles, leur secteur représente 10 fois la taille du secteur canadien. En période de surproduction, le marché canadien peut facilement être inondé par le produit américain qui peut ainsi mettre en péril l'industrie domestique. En conséquence, les offices canadiens de commercialisation en réalisant un partage du marché canadien entre les provinces et en établissant le contingentement des importations sont évidemment essentiels à l'ajustement équilibré de la production à la consommation. La part de chaque province de même que le niveau du contingent d'importation sont calculés à partir d'une période de référence d'environ 5 ans précédant la création de l'office.

1 General Agreement on Tariffs and Trade.

Les plans conjoints du Québec des oeufs et de la volaille sont respectivement administrés par la Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec (FEDCO) et celle des producteurs de volailles du Québec (VOLBEC). Elles voient à ce que les producteurs ne produisent que ce que leur permettent leurs contingents. Avant la mise en place des offices canadiens, elles fixaient de plus le volume de production. Depuis la création des offices canadiens, le niveau de production est une décision prise par les offices composés des représentants des producteurs de chaque province.

Partie 1 — Les oeufs (chapitres 1 à 4)

Chapitre 1

La production d'oeufs d'incubation

La production d'oeufs d'incubation

La production d'oeufs d'incubation est à la base de l'approvisionnement en volaille des éleveurs avicoles du Québec. À cause des besoins importants du secteur avicole et de l'importance de la qualité génétique des sujets, l'élevage d'oiseaux de reproduction et la production d'oeufs d'incubation et de poussins ou dindonneaux sont assurés par un petit groupe de producteurs hautement spécialisés.

1.1 Les besoins des aviculteurs

Les producteurs de volaille pour la chair achètent des oiseaux d'un jour auprès des couvoirs. La production québécoise de poulet pour la chair demande à elle seule 88 millions de poussins par année et celle de dindons nécessite plus de 4 millions de dindonneaux. Quant aux producteurs d'oeufs, à cause de leur niveau de production plus faible et du roulement moins élevé de leurs troupeaux, leurs besoins se sont élevés à 3,4 millions de poussins en 1978.

Les aviculteurs s'approvisionnent directement auprès des couvoirs ou par le biais de la meunerie avec laquelle ils sont liés par contrat.

1.2 Les couvoirs

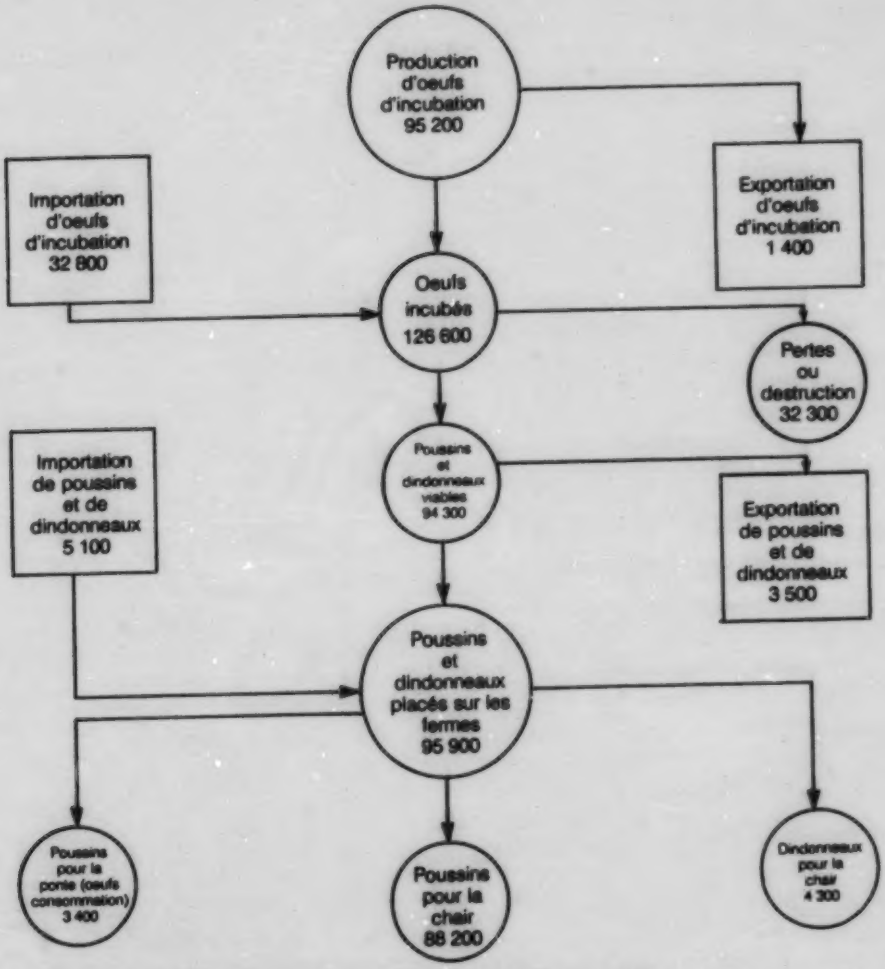
On compte au Québec 25 couvoirs qui fournissent aux aviculteurs la quasi-totalité de leurs oiseaux. La production des couvoirs représente 98% des oiseaux placés sur les fermes du Québec.

La difficulté d'ajuster leur propre production aux besoins des aviculteurs amène les couvoirs à exporter à certains moments une part de leur production tandis qu'en d'autres temps, ils doivent en importer pour rencontrer la demande. Ces échanges ont représenté 5% des besoins du Québec en 1978. Ils s'approvisionnent en oeufs d'incubation dans une proportion de 75% auprès des producteurs du Québec.

Les couvoirs de dindonneaux sont au nombre de 4 et se consacrent exclusivement à cette catégorie d'oiseaux. Sur les 10 couvoirs qui produisent des poussins pour la ponte, un seul est spécialisé. Les neuf autres combinent la production de poussins pour la ponte et pour la chair. Les couvoirs de poussins pour la chair sont les plus nombreux. Il y en a 19 au Québec dont 8 s'adonnent à cette seule production.

Schéma 3

Approvisionnements et ventes d'oeufs d'incubation au Québec en 1978
— '000 —



Sources: — Agriculture Canada, *Revue annuelle du marché avicole*, 1978
— Agriculture Canada, *Revue sur les couvoirs*, 1978
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.
— Statistique Canada, catalogue numéro 23-202.

Les couvoirs se retrouvent la plupart du temps dans les régions à fortes productions avicoles, c'est-à-dire, les régions de Québec, du Nord-Est et du Sud-Ouest de Montréal. Les couvoirs sont souvent exploités par des producteurs avicoles ou des producteurs d'oeufs d'incubation et, en conséquence, l'intégration des diverses étapes de la production est importante.

1.3 Les producteurs d'oeufs d'incubation et de poulettes démarrées

Les producteurs sont à peu près au nombre de 50 au Québec. Propriétaires ou associés à des couvoirs, ils ont produit 95 millions d'oeufs en 1978. Étant donné que tous les oeufs n'éclosent pas, cette production n'a approvisionné les couvoirs qu'à 75% de leurs besoins. Les exportations ne représentent que 1% de la production.

Le secteur a constamment augmenté sa production depuis 1950 suivant ainsi la croissance de la production de volailles et d'oeufs. Malgré tout, les producteurs n'ont pas réussi à approvisionner en totalité les couvoirs du Québec. Une des difficultés réside dans la planification des besoins du secteur avicole. Pour le poulet et le dindon, il est assez facile de projeter les besoins. Cependant, les variations saisonnières de ces élevages causent un problème aux producteurs d'oeufs d'incubation qui produisent régulièrement. Il en découle parfois que la production est insuffisante, alors qu'à d'autres moments, des surplus doivent être vendus à prix inférieur sur le marché des oeufs frais.

Dans le cas des besoins des producteurs d'oeufs de consommation, il faut cinq mois pour amener une poulette à la ponte. Les producteurs d'oeufs d'incubation et de poulettes démarrées ne sont pas toujours informés suffisamment tôt pour ajuster leur propre production en conséquence.

En dehors des problèmes d'ajustement, le prix auquel sont vendus les oiseaux aux aviculteurs et le taux d'éclosion des oeufs dans les couvoirs indiquent que ce secteur se compare avantageusement à l'Ontario. En janvier 1979, les prix des oeufs d'incubation, des poussins, des dindonneaux et des poulettes démarrées étaient inférieurs ou égaux au Québec par rapport à l'Ontario. Les oeufs d'incubation de volailles pour la chair et les poulettes démarrées sont particulièrement plus économiques au Québec.

Le taux d'éclosion des oeufs pour les poulets à griller est semblable dans les deux provinces (80%). Celui des oeufs pour les dindons est plus élevé au Québec (70%) qu'en Ontario (64%). Depuis 10 ans, le retard du Québec sur l'Ontario du côté des oeufs pour les poules pondeuses a été considérablement réduit. Le taux d'éclosion des oeufs en 1978 a été de 78% au Québec par rapport à 80% pour l'Ontario alors qu'en 1969, les taux étaient respectivement de 74% et 82%. Ces gains de productivité permettent d'abaisser les coûts de production ainsi que le prix des oiseaux et ont ainsi un effet positif sur la rentabilité et la compétitivité du secteur avicole tout entier.

Chapitre 2

La consommation d'oeufs

La consommation d'oeufs

Les Québécois mangent moins d'oeufs en moyenne que les Canadiens ou les Américains. En 1978, la consommation québécoise par habitant a été de 17,6 douzaines d'oeufs alors qu'au Canada et aux États-Unis, elle fut respectivement de 18,3 douzaines et 23,1 douzaines.

La consommation d'oeufs par personne au Québec était de 14,7 douzaines en 1974 suite à la diminution de 16% observée depuis 1966. Par contre, depuis 1975, elle a connu une hausse marquée. Ainsi, elle se situe à 17,6 douzaines d oeufs en

Tableau 2

Consommation par habitant et indice des prix à la consommation des oeufs au Québec et au Canada de 1965 à 1978

Année	Consommation par habitant		Indice des prix à la consommation
	Québec	Canada	
	— douzaines —		1971 = 100
1965	18,6	21,2	110,5
1966	17,6	20,5	130,6
1967	17,5	20,8	110,1
1968	17,3	20,9	113,3
1969	17,4	21,4	125,9
1970	17,4	21,7	113,4
1971	16,8	21,3	100,0
1972	16,0	20,6	108,5
1973	15,1	19,7	156,4
1974	14,7	19,5	173,2
1975	15,9	19,4	172,0
1976	16,9	19,1	187,8
1977	17,9	18,6	189,8
1978	17,6	18,3	192,7

Sources: — Statistique Canada, catalogues numéros 23-202 et 62-010.
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.

1978 alors qu'elle était de 18,6 douzaines en 1965, soit une légère diminution de 5%. Du côté canadien, la baisse est plus importante, la consommation par habitant passant de 21,2 douzaines à 18,3 douzaines au cours de la même période, pour une diminution de 14%.

Cette baisse de la consommation d'oeufs se traduit par une diminution de la part relative des oeufs dans le budget alimentaire des familles. Ainsi, les oeufs qui représentaient 2,6% des dépenses en aliments consommés à la maison au Québec en 1969, ont vu leur part tomber à 1,6% en 1978[1]. Ce dernier pourcentage est peu élevé lorsqu'on le compare à la part des viandes qui est de l'ordre de 32%.

Le marché de détail des oeufs au Québec est de l'ordre de 107 $ millions en 1978.

La demande d'oeufs se divise en deux composantes: les oeufs consommés à l'état frais dont la part est de l'ordre de 93% de la consommation quoique ce pourcentage soit légèrement à la baisse et la consommation d'oeufs décoquillés (congelés, liquides et en poudre) que l'on retrouve dans les aliments préparés (pâtisseries, pâtes alimentaires, etc.).

2.1 L'impact du niveau de revenu et des prix à la consommation

Les principaux facteurs qui expliquent l'évolution de la consommation des familles sont le niveau de revenu des consommateurs et le niveau des prix des biens de consommation.

Une étude[2] récente a déterminé la relation qui existe entre la consommation d'oeufs et l'évolution de ces deux facteurs. Une hausse des revenus des familles québécoises de un pour cent a pour effet de réduire les dépenses consacrées à l'achat d'oeufs de 0,27%. Il est intéressant de constater que la relation est négative, c'est-à-dire que la hausse du revenu entraîne une baisse de la consommation. On détient donc une explication de la baisse de consommation enregistrée au cours de la période étudiée, période caractérisée par une hausse du revenu des Québécois. Cependant, cette relation n'est valable que pour la demande d'oeufs frais. L'utilisation d'oeufs décoquillés montre au contraire une relation positive avec l'évolution du revenu des consommateurs. Les oeufs décoquillés, étant utilisés dans la fabrication de plusieurs mets préparés, leur consommation est fonction de l'évolution de la demande de mets préparés qui connaît une croissance soutenue depuis quelques années, suite à la hausse du revenu des familles.

1 Statistique Canada, *Dépenses alimentaires des familles urbaines, 1969*, catalogue numéro 62-532 et bulletin préliminaire de l'enquête sur les «*dépenses alimentaires des familles urbaines 1978*».

2 S.N. Kulshreshtha, et Ng Chung-Fah, «An econometric analysis of the canadian egg market», *Canadian Journal of Agricultural Economics*, volume 25 (2), 1977, pages 1 - 13.

De 1965 à 1978, l'utilisation des oeufs décoquillés est passée de 0,9 douzaine à 1,2 douzaine par personne pour une hausse de 33%. Il est intéressant de noter que la consommation d'oeufs décoquillés représente un pourcentage d'environ 10% de la consommation d'oeufs aux États-Unis. Il existe donc là un marché potentiel à exploiter.

Quant à l'effet des prix, il a été établi qu'une hausse du prix des oeufs n'a à peu près pas d'effet sur la consommation. En fait, même si le prix des oeufs était plus faible de 9% en 1971 comparativement au prix de 1965, la consommation par personne n'en avait pas moins baissé de 10%, passant de 18,6 douzaines à 16,8 douzaines. De 1970 à 1972, à cause de la guerre des oeufs, les prix aux producteurs étaient inférieurs au coût de production. La hausse des prix de 44% enregistrée en 1973, suite au réajustement des prix, aux augmentations du prix des grains de provende, à la formation de l'Office canadien de commercialisation des oeufs et à la mise en place de contingents à l'importation, ne modifia aucunement l'évolution de la consommation qui a continué à décroître lentement sans égard au niveau du prix des oeufs.

La consommation d'oeufs est également influencée par le prix d'autres biens substituts ou complémentaires. Le prix du bacon a un impact sur la consommation d'oeufs. En effet, une hausse de un pour cent du prix du bacon entraîne une diminution de la consommation d'oeufs de 0,11%. Le bacon est un aliment complémentaire aux oeufs, c'est-à-dire que le niveau de leur consommation est relié de façon positive. Quoiqu'on considère que le boeuf haché est un produit substitut aux oeufs, aucune étude n'a réussi à établir clairement la relation entre la consommation de ces deux produits.

On doit noter que les effets de prix et de revenu s'insèrent dans un ensemble de facteurs qui influencent la demande des consommateurs. Ainsi, on ne peut se limiter à faire la somme de l'effet de ces deux facteurs pour expliquer entièrement les fluctuations de la demande.

2.2 Les autres facteurs reliés à l'évolution de la consommation des oeufs

Outre ces considérations d'ordre purement économique, deux autres facteurs aident à comprendre l'évolution de la consommation d'oeufs.

Un de ces facteurs est d'ordre nutritif. C'est un fait que l'oeuf est une source de cholestérol, quoique ses effets sur la santé ne font pas l'unanimité. Étant donné le lien possible entre cet élément et les maladies cardio-vasculaires, certains spécialistes ont conseillé une limite de 3 oeufs par semaine, c'est-à-dire 13 douzaines par personne annuellement. La prise en considération de ce fait a sûrement joué un rôle dans la baisse de la consommation d'oeufs, éclipsant le fait que l'oeuf s'avère une des sources majeures de protéines ainsi que de plusieurs minéraux et vitamines et cela à un coût moindre que la plupart des aliments.

La venue sans cesse croissante des femmes sur le marché du travail a sans contredit été un autre facteur très important de la baisse de la consommation d'oeufs au Québec. L'entrée des femmes sur le marché du travail leur laisse moins de temps pour la préparation de repas et, de plus, elle a entraîné une forte augmentation de mets consommés aux restaurants dont le menu offre peu de mets à base d'oeufs.

La baisse de la consommation d'oeufs par personne observée au Québec au cours de la période 1965-1978 a atteint un plancher en 1974. Les années 1975 à 1977 furent caractérisées par une hausse de la consommation d'oeufs. De plus, afin de soutenir cette reprise de la consommation, des campagnes publicitaires furent entreprises au Québec en 1977, d'une part, par l'Office canadien de commercialisation des oeufs avec une campagne télévisée à l'échelle du Canada et financée par l'ensemble des producteurs canadiens, d'autre part, par les campagnes non télévisées de la Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec. Ces dernières campagnes sont financées conjointement par la Fédération et le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec. La participation de ce dernier peut varier de 33% à 50% selon les cas. Cette publicité a mis l'accent, dans un premier temps, sur la versatilité de l'oeuf et la rapidité de cuisiner les mets à base d'oeufs en réponse au phénomène de la femme au travail. Récemment afin de contrecarrer la tendance à la baisse de la consommation résultant de la «peur» du cholestérol, ces campagnes ont insisté sur le bienfait de la consommation d'oeufs qui, conjuguée à une activité physique soutenue, est excellente pour la santé. De telles campagnes publicitaires ont d'ailleurs été menées avec succès aux États-Unis.

Chapitre 3

La production d'oeufs de consommation

La production d'oeufs de consommation

En 1978, on dénombrait 308 producteurs agricoles détenant des contingents de production d'oeufs de consommation. Ils étaient responsables de 97% de la production commercialisée d'oeufs du Québec, les producteurs avec 250 poules pondeuses ou moins n'étant pas réglementés par le plan conjoint. La production d'oeufs du Québec était de 66 millions de douzaines cette même année pour une valeur à la ferme de 43,5 $ millions.

3.1 La structure de production

3.1.1 Le plan conjoint

Toutes les provinces canadiennes contrôlent le volume de production par l'entremise d'un plan conjoint avec contingentement de l'offre.

Le Québec fut le premier à se doter d'un tel système en 1965. La Colombie britannique suivit deux ans plus tard. Il faut attendre 1973 pour voir l'Ontario, la principale province productrice, emboîter le pas au même moment où l'Office canadien de commercialisation des oeufs entre en opération. À partir de cette date, autant le volume global que la répartition interprovinciale et le niveau des prix sont déterminés par l'Office canadien. Chaque plan conjoint a ensuite la charge de faire appliquer les ententes à l'intérieur de sa province et est responsable de l'administration.

Pour garantir le succès de cet office destiné à assurer aux producteurs un prix acceptable par le contrôle de la production, une limitation des importations par des contingents a été instaurée.

La réglementation varie selon les provinces. C'est au Québec qu'on permet le plus de liberté au mouvement des quotas. Ils peuvent être transférés entre producteurs par location et achat et un producteur ne peut posséder plus de 50 000 pondeuses. Au Nouveau-Brunswick, le fonctionnement est le même sauf que la limite est fixée à environ 26 000 pondeuses. Dans les autres provinces, les quotas sont fondamentalement liés à la ferme et ne peuvent être transférés que lorsque la ferme est vendue.

3.1.2 La répartition régionale et la taille des exploitations

La production d'oeufs se localise près des marchés de consommation. Aussi, retrouve-t-on surtout les producteurs dans les quatre régions suivantes: Saint-

Tableau 3

Contingents des oeufs de consommation pour chaque province et le Canada, allocation de base*, 1978 et 1979

Province	Allocation de base (1967-1971)		1er janvier 1978		30 avril 1979	
	douzaines d'oeufs	%	poules pondeuses**	%	poules pondeuses**	%
Colombie britannique	57 250 000	12,1	2 626 048	12,0	2 776 706	12,1
Alberta	41 344 000	8,7	1 951 977	8,9	2 060 777	8,9
Saskatchewan	22 611 000	4,8	1 142 314	5,2	1 201 816	5,2
Manitoba	54 189 000	11,4	2 538 624	11,6	2 681 174	11,6
Ontario	181 267 000	38,2	8 187 633	37,5	8 664 652	37,6
Québec	78 647 000	16,6	3 445 716	15,8	3 652 682	15,9
Nouveau-Brunswick	8 683 000	1,8	446 079	2,0	446 079	1,9
Nouvelle-Écosse	19 504 000	4,1	893 913	4,1	945 240	4,1
Île-du-Prince-Édouard	3 028 000	0,6	160 176	0,7	160 176	0,7
Terre-Neuve	8 477 000	1,8	445 641	2,0	445 641	1,9
Canada	475 000 000	100,0	21 838 121	100,0	23 034 943	100,0

* L'allocation de base correspond à la production moyenne des années indiquées. Elle établit la part initiale de chaque province dans la production canadienne.

** Réglementée et non réglementées.

Sources: — Conseil canadien de commercialisation des produits agricoles.
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.

Hyacinthe, Québec-sud, Nicolet et Saint-Jean-Valleyfield. Ces dernières détiennent 61% des contingents québécois.

Le secteur s'est rapidement concentré dans des fermes commerciales à production élevée. En 1964, lorsque le plan conjoint a été mis en place, on avait énuméré 2 721 producteurs. En 1974, il n'en restait que 641, c'est-à-dire un taux de diminution de 13,5% par année. Depuis 1974, le nombre de producteurs diminue à un rythme annuel de 16,7%.

C'est ainsi que les fermes ont triplé leur taille au cours des 6 dernières années. En 1972, le producteur moyen gérait un poulailler de 3 400 pondeuses. En 1978, il possédait un contingent de 10 738 poules pondeuses. Ceci l'autorise à produire 204 000 douzaines d'oeufs à raison de 19 douzaines par poule par année.

En 1978, 70% des contingents étaient entre les mains des producteurs de 10 000 à 50 000 pondeuses. La disparition des petits producteurs (250 à 5 000 pondeuses) a surtout profité aux exploitants de 20 000 à 50 000 poules pondeuses. En effet, ces derniers détenaient à la fin de 1978, 40% des contingents québécois par rapport à 17,5% en 1972. Fait surprenant, les fermes de plus de 50 000 pondeuses ont légèrement diminué leur part de 5,3% en 1972 à 4,0% en 1978.

3.2 L'évolution de la production

La production d'oeufs de consommation au Canada et au Québec a suivi la croissance démographique au cours des trente dernières années. De 1950 à 1978, elle a augmenté au Québec à un taux annuel de 1,2% et au Canada à un taux de 1,6%. À l'exception des années 1959-1965, le Québec s'est montré moins dynamique que le Canada dans l'expansion de sa production. Ceci a légèrement fait régresser sa place à l'échelle canadienne de 17% à 15%.

Avant 1965, la production se caractérisait par une certaine instabilité. Elle s'ajustait difficilement aux changements dans la demande. Après avoir beaucoup augmenté au cours d'une année, elle régressait souvent l'année suivante pour perdre la moitié et parfois même la totalité du gain acquis. En Ontario et au Manitoba, l'expansion durait généralement deux ans alors que la régression n'était que d'un an. Il s'ensuit qu'entre 1950 et 1965, la production a augmenté plus rapidement dans ces deux dernières provinces qu'au Québec.

À cause du contrôle exercé par le plan conjoint, la production du Québec a à peine varié entre 1966 et 1971 pour ensuite diminuer considérablement en 1972 et 1973. Au cours de ces années, le Québec et l'Ontario se sont livrés à une conquête du marché de la volaille et des oeufs. Le Québec avait une production de volaille en expansion rapide alors que l'Ontario augmentait de beaucoup sa pro-

Tableau 4

Production d'oeufs de consommation au Québec, en Ontario et au Canada de 1950 à 1978

Année (ou période)	Québec		Ontario	Canada
	'000 $	— millions de douzaines —		
1950-1954	24 038	52,6	129,6	320,0
1955-1959	24 974	59,7	148,7	410,0
1960-1964	24 278	63,6	170,7	414,1
1965	28 383	73,4	161,1	412,0
1966	32 516	68,9	150,0	395,9
1967	27 741	70,0	159,2	413,5
1968	28 673	68,5	166,0	423,1
1969	30 265	67,3	169,0	440,6
1970	27 881	69,1	177,1	464,8
1971	22 984	66,6	182,5	464,0
1972	20 425	58,3	182,0	443,9
1973	28 893	54,0	183,5	440,6
1974	36 196	60,1	185,4	444,7
1975	39 032	67,3	174,9	438,5
1976	48 296	72,9	167,1	430,0
1977	46 769	68,1	169,1	433,2
1978	43 509	66,0	170,5	431,4

Source: — Statistique Canada, catalogue numéro 23-202.

duction d'oeufs. D'autre part, la venue prochaine d'un plan canadien a incité certaines provinces à accroître leur production afin d'obtenir une part plus grande du contingent canadien. Le surplus d'oeufs qui a résulté de ces deux événements a amené une chute des prix. Suite à l'abandon de plusieurs producteurs du Québec, le volume d'oeufs produits a considérablement diminué en 1972 et 1973.

À partir de 1974, avec la mise en place de l'Office canadien de commercialisation des oeufs, la croissance de la production au Québec a lentement repris de sorte qu'elle a pu reprendre à peu près sa part historique du marché telle qu'attribuée lors du partage. Depuis, le Québec est restreint à la part qu'il détient dans le cadre du plan canadien et son développement est tributaire de la croissance de la consommation canadienne.

3.3 Les coûts de production et la productivité

3.3.1 Les principaux intrants

Le coût des intrants[1] servant à la production des oeufs de consommation, constitue environ 70% du prix payé au producteur. La moulée et les poulettes en sont les deux principales composantes. La structure des coûts au Québec se rapproche sensiblement de celle observée aux États-Unis et en Ontario.

La moulée achetée des meuneries compte pour plus des deux tiers des coûts des intrants. La moulée de ponte est composée de céréales, de suppléments protéiques et d'éléments secondaires. Les produits utilisés dans sa fabrication peuvent varier selon leur prix relatif. Les céréales peuvent être le blé, le maïs et l'orge. À cause de son prix avantageux, de sa plus haute teneur en protéine et, semble-t-il, de la préférence du consommateur québécois pour un jaune pâle plutôt que foncé, le blé est souvent préféré au maïs.

En 1978, les besoins en moulée de la production d'oeufs de consommation du Québec sont estimés à 125 000 tonnes. On a utilisé environ 12 000 tonnes de tourteaux de soya, 4 000 tonnes de farine de luzerne déshydratée, 100 000 tonnes de céréales et plus de 9 000 tonnes de pierre à chaux pour fabriquer la moulée.

Au cours de 1979, le prix de la moulée de ponte a été supérieur de 3% à 4% au Québec qu'en Ontario, ce qui entraîne un écart de coûts de production de 2% à 3% au détriment du Québec. Par rapport aux États-Unis, la différence de prix a été d'environ 9% pour un désavantage dans les coûts comparés de 6% puisque la moulée représente les deux tiers des coûts.

La plupart des producteurs achètent des poulettes âgées de 5 mois et prêtes à pondre. Les couvoirs sont les principaux fournisseurs. Le coût de ces poulettes représente près de 20% de la valeur des intrants. Comme on l'a déjà mentionné, le prix des poulettes est plus bas au Québec qu'en Ontario.

3.3.2 La productivité et les coûts comparés

Pour évaluer l'efficacité de la production d'oeufs, on peut utiliser la production par poule pondeuse et la quantité de moulée consommée pour obtenir une douzaine d'oeufs.

En 1978, une poule pondait en moyenne 19,5 douzaines. Les progrès réalisés dans ce domaine sont impressionnants. En 1950, la production annuelle d'une poule atteignait à peine 13 douzaines. L'amélioration des techniques d'élevage a permis d'obtenir cette croissance de la productivité. Bien que le Québec ait

1 Ne comprenant pas la rémunération de la main-d'oeuvre ni du capital.

dépassé le Manitoba depuis 1975, il est encore en retard sur les États-Unis et l'Ontario où les rendements en 1978 ont été respectivement de 19,9[1] et 20,2 douzaines. L'écart est faible et, depuis 1974, il tend à diminuer. Si les gains des dernières années continuent au même rythme, le Québec devrait avoir rejoint l'Ontario d'ici cinq ans.

Il faut 1,9 kilogramme (4,2 livres) de moulée par douzaine d'oeufs pondus. En d'autres termes, le taux de conversion de la moulée en oeufs est 1,9. Le taux de conversion est semblable à celui observé aux États-Unis et en Ontario.

Malgré les gains de productivité réalisés, le Québec, s'il veut être concurrentiel, se doit d'accroître encore son efficacité en insistant particulièrement sur l'amélioration du rendement des poules par une plus grande sélection de poules.

Le coût des intrants calculé sur la base d'une douzaine d'oeufs est plus élevé au Québec qu'en Ontario, qu'au Manitoba et qu'aux États-Unis. La raison principale vient du coût plus élevé de la moulée, principale composante des coûts. C'est ainsi que selon l'étude réalisée en 1975 pour le compte de l'Office canadien de commercialisation des oeufs[2], cet élément coûtait au Québec 9% de plus qu'en Ontario par douzaine d'oeufs, 32% de plus qu'au Manitoba et 30% de plus que dans le nord-est des États-Unis. Le coût des poulettes par douzaine d'oeufs était aussi plus élevé de 13% par rapport à l'Ontario et le nord-est américain. Cette dernière différence s'explique partiellement par le fait que le rendement des poules était alors inférieur de 6% au Québec par rapport à l'Ontario et de 9% par rapport aux États-Unis.

Selon les estimés du coût de production pour une douzaine d'oeufs[3], en octobre 1978, l'écart se serait amenuisé entre le Québec et les autres régions productrices. C'est ainsi que la moulée ne coûtait plus que 5% de plus qu'en Ontario, 18% de plus qu'au Manitoba et 12% de plus qu'aux États-Unis et le coût des poulettes est devenu moins élevé au Québec qu'en Ontario. Ceci indique que la position concurrentielle du Québec se serait nettement améliorée au cours des dernières années au niveau de la production primaire.

3.4 Le système de fixation du prix au producteur

Au Canada, le prix des oeufs au producteur est déterminé en fonction des coûts de production. À partir d'un modèle standard de production établi en 1975 et

1 Le rendement inférieur des États-Unis par rapport à l'Ontario s'explique par la présence d'un troupeau de poules pondeuses d'oeufs bruns, qui ont un rendement plus faible.

2 P.S. Ross et associés, *Modèles provinciaux du coût de production des oeufs encouru à la ferme pour les producteurs de taille moyenne*, juillet 1975.

3 Conseil canadien de commercialisation des produits agricoles, reproduit dans *Cost of Canada egg systems*, Conseil de la recherche en économie agricole du Canada, page 58, janvier 1979.

revisé en 1977, l'Office canadien de commercialisation des oeufs calcule mensuellement le coût de production canadien. Ce coût est la moyenne des coûts provinciaux ajustés selon l'évolution des prix des divers intrants dans chaque province.

Le tableau 5 résume les principales étapes de la fixation du prix au producteur pour une douzaine d'oeufs de catégorie A gros et ce, pour chaque province.

Le prix au Manitoba sert de base à la fixation du prix dans les autres provinces. Il est calculé en retranchant du coût moyen canadien les frais de transport et de manutention prévalant entre Toronto et Winnipeg. Pour l'Ontario et le Québec, le prix est le prix manitobain augmenté des coûts de transport et de manutention entre Winnipeg et le principal marché (Toronto ou Montréal) de chaque province. C'est ainsi qu'à Toronto, le prix sera équivalent au coût de production canadien. À Montréal, il sera supérieur au coût canadien de la différence entre le coût de transport Winnipeg-Montréal et Toronto-Winnipeg.

Il en résulte que les producteurs de l'Ontario, de la Saskatchewan et de l'Alberta reçoivent un prix supérieur à leur coût de production parce que celui-ci se situe en bas de la moyenne canadienne. La prime ainsi engendrée s'élève à près de 1¢ la douzaine pour l'Ontario.

Les producteurs des provinces, autres que l'Ontario et le Manitoba, reçoivent un supplément par l'inclusion des coûts de transport dans le calcul du prix puisque les coûts de transport et de manutention entre leur centre et Winnipeg seront plus élevés que le coût entre Toronto et Winnipeg. Le supplément compense leurs désavantages au niveau des coûts (coût supérieur au coût canadien).

Au Québec, ce dernier élément a généré en octobre 1978 une prime de 2,0¢ la douzaine, compensant la différence de 0,5¢ la douzaine entre les coûts de production québécois et canadien (arrondi à 72¢). Il restait alors aux producteurs un «bonus» net de 1,5¢ la douzaine.

Ce système entraîne des distorsions dans la localisation régionale de la production en rendant possible pour des producteurs éloignés de venir concurrencer les producteurs situés à proximité d'un marché, malgré le fait que leurs avantages au niveau des coûts de production ne compensent pas les coûts supplémentaires dus à la distance.

Par exemple, en octobre 1978, un producteur localisé près de Toronto avec une efficacité égale au producteur québécois avait un coût de production (revenu inclus) de 71,2¢ la douzaine. Il pouvait, sans encourir de perte, vendre ses oeufs à Montréal à 74¢ la douzaine puisque le coût de transport était d'au plus 2¢ la douzaine. Il lui restait en fait une prime de 0,8¢ la douzaine.

Tableau 5

Prix au producteur des provinces canadiennes tel que calculé par l'Office canadien de commercialisation des oeufs au 11 octobre 1978

Province	Coût de production* catégorie A gros	Part du marché canadien	Contribution au coût moyen canadien	Prix de base Manitoba	Coût de transport et de manutention à partir de Winnipeg	Prix au producteur, catégorie A gros	Différence entre le prix et le coût
	1	2	3 = col. 1 × col. 2	4	5	6 = col. 4 + col. 5	7 = col. 6 – col. 1
	¢ la douzaine	%	— ¢ la douzaine —				
Colombie britannique	73,37	12,055	8,84	67	10	77	+3,63
Alberta	71,48	8,704	6,22	67	8	75	+3,52
Saskatchewan	69,96	4,760	3,33	67	7	74	+4,04
Manitoba	68,19	11,408	7,78	67	—	67	–1,19
Ontario	71,22	38,161	27,18	67	5	72	+0,78
Québec	72,48	16,556	12,00	67	7	74	+1,52
Nouveau-Brunswick	76,09	1,828	1,40	67	11	78	+1,91
Nouvelle-Écosse	74,68	4,106	3,07	67	10	77	+2,32
Île-du-Prince-Édouard	76,10	0,637	0,48	77	3***	80	+3,90
Terre-Neuve	79,90	1,785	1,43	77**	8***	85	+5,10
Coût moyen canadien			71,73				

* Comprend la rémunération du producteur et le rendement sur le capital.

** Prix au producteur de Nouvelle-Écosse.

*** Coût de transport entre Halifax et la principale agglomération de la province.

Source: — Conseil de la recherche en économie agricole du Canada, *The cost of Canada's egg system*, janvier 1979, page 58.

L'Office canadien de commercialisation des oeufs par son programme de rachat soutient ces prix au producteur. Elle rachète à ce prix, le volume produit qui ne peut être vendu sur le marché et se charge de le revendre à travers le Canada sur le marché frais, aux usines de décoquillage ou aux États-Unis. Dans ces deux derniers cas, l'opération occasionne des pertes parce que le prix de vente sera plus bas que le prix d'achat. Les pertes sont financées de façon uniforme par les producteurs canadiens au moyen d'un prélèvement de 2,5¢ la douzaine. Cependant, puisque ce prélèvement est calculé dans le coût de production, les producteurs ne sont pas pénalisés et ce sont en fait les consommateurs qui financent ce programme.

En 1978, l'Office canadien de commercialisation des oeufs a, par ce programme, racheté des producteurs canadiens 36 millions de douzaines d'oeufs de consommation, c'est-à-dire 8% de la production. Le rachat s'est élevé, entre autres, à 10 millions de douzaines pour l'Ontario, 4,5 millions de douzaines pour le Québec et 13 millions de douzaines pour le Manitoba.

On ne peut guère se surprendre qu'avec un tel système de prix, les producteurs tant du Québec que du Canada reçoivent un prix supérieur à leurs homologues américains. En effet, en juin 1979, le prix reçu par les producteurs du Québec a été de 79¢ la douzaine pour la catégorie A gros et ceux de l'Ontario ont reçu 77¢ la douzaine. Aux États-Unis, le prix payé aux producteurs était au même moment de 63¢ la douzaine en dollars canadiens. L'écart est donc de 25% la douzaine. Le prix de la moulée explique à peine le quart de cet écart de prix.

Chapitre 4

Les réseaux de classement et de distribution des oeufs de consommation

Les réseaux de classement et de distribution des oeufs de consommation

4.1 Le réseau québécois des postes de classement

Les postes de classement sont responsables du mirage, du classement proprement dit et de l'emballage des oeufs. Le mirage a pour but de vérifier la fraîcheur et la qualité des oeufs reçus afin de départager les oeufs qui seront destinés au marché frais de ceux qui devront être transformés ou éliminés. Les oeufs sont, par la suite, classés et emballés selon leur grosseur.

4.1.1 Les caractéristiques principales du secteur

L'industrie comptait en 1978, 94 établissements de classement et/ou d'emballage, soit 20% du total canadien. Elle comptait également 3 établissements de transformation (décoquillage et congélation) sur un total de 20 au Canada. Le nombre d'établissements enregistrés a augmenté au Québec de 85 en 1971 à 94 en 1978. Le Québec est la seule province canadienne avec le Nouveau-Brunswick à avoir connu un tel phénomène.

Comparativement à l'Ontario, les établissements du Québec ont une taille plus faible, classant en moyenne 786 boîtes de 15 douzaines par semaine contre 1 373 en Ontario en 1978. Plus de 80% des postes du Québec ont classé moins de 500 boîtes par semaine en 1978 et seulement 5 en classaient plus de 5 000. À titre comparatif, 13 établissements ont classé plus de 5 000 boîtes par semaine chacun durant cette même année en Ontario dont 4 établissements avaient un volume de 15 000 boîtes ou plus par semaine.

Les régions du Richelieu, de Nicolet et de la Beauce sont les principaux centres de classification. Elles totalisent 70% de la production avec seulement 27% des établissements. Toutes les autres régions produisent des volumes plus ou moins semblables. La région du Bas-Saint-Laurent/Gaspésie est celle qui a le moins de postes de classement.

4.1.2 Les postes de classement de la Fédération des producteurs d'oeufs de consommation

Au Québec, les producteurs d'oeufs qui possèdent plus de 250 pondeuses doivent commercialiser leur produit par l'intermédiaire des postes de mirage liés à l'agence de vente de la Fédération des producteurs d'oeufs de consommation, lorsqu'ils opèrent dans une région où de tels postes existent.

En 1979, la Fédération contrôle l'activité de 9 postes de classement qui reçoivent les oeufs des producteurs localisés à proximité. Un seul de ces postes appartient à la Fédération (Mirage Métropolitain) alors que les autres opèrent sous contrat. En 1970, par contre, on dénombrait 12 postes. La part de la production québécoise qui emprunte ce réseau est passée de 62% en 1975 à 48% en 1978.

À ce volume, on doit ajouter celui d'un certain nombre de producteurs qui opèrent leur propre poste de classification alors qu'ils devraient normalement écouler leur production par l'entremise du réseau de la Fédération. Ces dissidents représentaient 15% de la production en 1978 comparativement à 29% en 1975. Ce dernier groupe de producteurs reproche à la Fédération ses frais élevés de mise en marché. Cette dissidence retire aux postes de la Fédération un volume de production qui leur permettrait de bénéficier d'économies d'échelle importantes, réduisant d'autant leurs frais d'opération. Le volume mis en marché par la Fédération représenterait alors 63% des oeufs au Québec.

4.1.3 Les producteurs-classeurs indépendants

Ces producteurs sont localisés hors des zones desservies par un poste de la Fédération. Leur production représentait en 1978, 37% du volume québécois comparativement à 9% en 1975. Cette croissance de leurs activités s'explique par la disparition de 4 postes affiliés à la Fédération.

4.1.4 L'agence de vente de la Fédération des producteurs d'oeufs du Québec (FEDCO)

L'agence de vente de la Fédération des producteurs d'oeufs du Québec (FEDCO) a vu le jour en 1968. Elle a pour objectif principal de centraliser l'offre face à la demande. Comme on l'a vu précédemment, cette agence n'a pas fait l'unanimité, de sorte que l'objectif n'est pas totalement atteint.

La plupart des postes FEDCO semblent sous-utilisés actuellement: on mentionne généralement le chiffre de 60% d'utilisation des capacités de production. D'autre part, en supposant une utilisation de leurs services par les dissidents, un taux de 80% semble le maximum qu'on puisse atteindre, compte tenu de la dimension actuelle des fermes.

L'agence gère, en plus de ses 9 postes de classification, 3 entrepôts destinés à recevoir les oeufs des postes de classement. Ils sont situés à des endroits stratégiques du Québec.

4.1.5 Les coûts d'opération et de mise en marché

Les coûts totaux de la commercialisation d'une douzaine d'oeufs de l'agence de vente se sont élevés à environ 18¢ en 1978, répartis de la façon suivante[1]:

Classification	6,76¢	37,5%
Emballage	5,46¢	30,3%
Transport et distribution	2,56¢	14,2%
Frais fixes	1,33¢	7,4%
Autres	1,90¢	10,6%

Par rapport à 1975[2], ces coûts représentent une augmentation de 28,6%.

Les coûts d'opération des postes de classification des producteurs individuels étant difficiles à quantifier, il est difficile d'établir le niveau de compétitivité entre les deux systèmes. L'utilisation de la main-d'oeuvre familiale et le niveau moins élevé des dépenses relatives à la collecte et à la distribution permettant de penser que les frais d'opération sont moindres dans le cas des producteurs-classeurs. Ces postes ayant cependant une clientèle locale, ce qui n'est pas le cas du réseau de vente FEDCO, doivent supporter des frais moins élevés au niveau de la distribution de leur produit.

Les coûts sont d'environ 22% moins élevés aux États-Unis qu'au Québec. En effet, aux États-Unis, en 1977, les frais d'opération d'un poste de classement étaient évalués à 14¢ la douzaine. La structure même de la production permet dans ce cas de réaliser des économies appréciables, les postes sont en effet situés sur les fermes qui sont de très grande envergure. L'Ontario, à une échelle moindre, s'apparente au modèle américain.

Une étude, entreprise par FEDCO, a permis d'établir qu'une augmentation de 33% dans les volumes classés par l'agence se traduirait par une réduction des frais de commercialisation de 1,3¢ la douzaine, grâce aux économies d'échelle réalisées.

4.2 Le réseau de distribution des oeufs de consommation

Comme le montre le schéma 4, les postes de classification écoulent leurs oeufs chez les autres agents du marché, soit les grossistes, les détaillants et le marché

1 Fédération des producteurs d'oeufs de consommation du Québec. Estimation à partir de l'état des revenus et dépenses de la commercialisation.

2 Drouin, Paquin et Associés Ltée, *Évaluation des opérations de mise en marché des oeufs au Québec*, 5 mars 1976.

hôtels-restaurants-institutions. Ces agents s'approvisionnent également à l'extérieur du Québec dans une proportion de 42% (48 millions de douzaines). Fait à souligner, même si le Québec importe une telle quantité, il n'arrive pas à écouler toute sa production au Québec. En effet, en 1978, les exportations d'oeufs du Québec ont atteint 9 millions de douzaines. Ces oeufs ont été exportés dans le cadre du programme de rachat des surplus au prix d'intervention prévu par l'Office canadien de commercialisation des oeufs (section 3.4). La concurrence des producteurs ontariens au niveau des prix ainsi que l'obligation de la Fédération des producteurs d'oeufs de consommation d'opérer dans des structures de prix rigides expliquent cette situation.

4.2.1 Le commerce de gros

Les grossistes en alimentation s'approvisionnent en partie seulement au Québec (en fonction du prix). Le volume de leurs transactions est estimé, à environ 20 millions de douzaines d'oeufs. Il est principalement écoulé dans les petites entreprises et les institutions n'ayant pas des volumes d'achat suffisants pour faire directement affaire avec les postes de classification.

4.2.2 Le commerce de détail

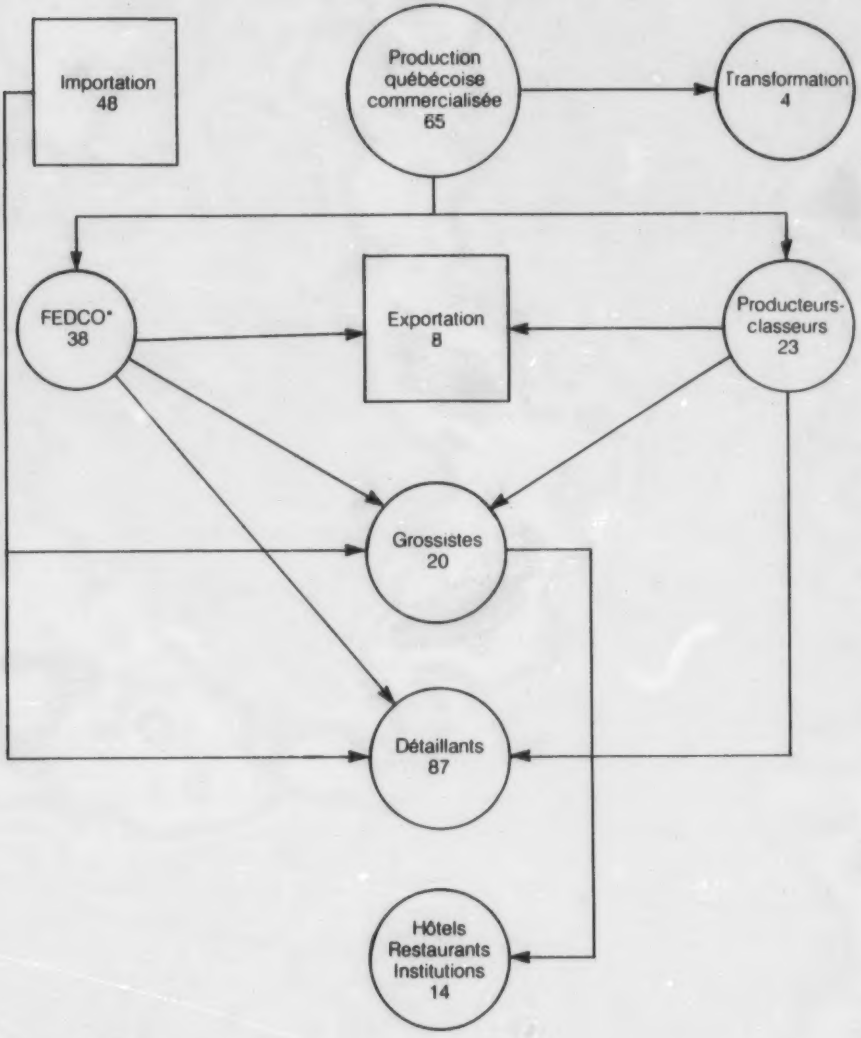
Les détaillants en alimentation sont de loin les plus importants distributeurs d'oeufs au Québec avec un volume de ventes de 87 millions de douzaines en 1978, soit environ 85% du marché des oeufs frais consommés au Québec. Les détaillants comprennent, d'une part, les chaînes à succursales multiples (Dominion, Steinberg) avec quelque 42% du marché de détail alimentaire au Québec en 1978 et, d'autre part, les groupements volontaires (Métro-Richelieu, Provigo, etc.) avec 58% du marché. Ces deux groupes se distinguent par leurs sources d'approvisionnement.

Les chaînes à succursales multiples achètent autour de 75% de leurs oeufs au Québec dont quelque 55% auprès de la Fédération des producteurs d'oeufs de consommation. Les chaînes limitent ainsi leurs achats à la Fédération des producteurs d'oeufs de consommation pour deux motifs, le prix à payer et la non-dépendance à une seule source d'approvisionnement. L'autre 20% acheté au Québec provient des producteurs-classeurs indépendants. Le reste provient principalement d'importations de l'Ontario.

Les groupements volontaires achètent la quasi-totalité de leurs oeufs à la Fédération des producteurs d'oeufs de consommation. Cependant, seulement 50% des détaillants membres du groupement, achète leurs oeufs de leur groupement. L'autre 50% achète une partie chez le grossiste et une autre chez les producteurs-classeurs indépendants à cause des prix avantageux. Il en découle qu'un certain pourcentage de leurs achats provient de l'extérieur du Québec, tout comme les chaînes à succursales.

Schéma 4

Distribution des oeufs au Québec en 1978
— millions de douzaines —



* Comprend les dissidents.

Sources: — Agriculture Canada, *Revue annuelle du marché avicole, 1978*.
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.

4.2.3 Le marché hôtels-restaurants-institutions

Le marché hôtels-restaurants-institutions a un faible volume d'achat et se compose d'un nombre élevé d'établissements de tailles variées qui, ensemble, écoulent 14% des oeufs frais au Québec. Il s'approvisionne surtout chez le grossiste qui lui fournit également d'autres denrées alimentaires, le tout avec un service de livraison. On peut prévoir que ce marché devrait gagner en importance au fil des ans puisque de plus en plus de repas se prennent hors du foyer, constituant un marché de plus en plus intéressant pour l'industrie québécoise avicole.

4.3 L'évolution des marges brutes

4.3.1 Le prix de gros et la marge des grossistes

Le prix de gros d'une douzaine d'oeufs était, en 1978, de 92,1¢ au Québec, de 87,0¢ en Ontario et de 70,4¢ aux États-Unis. Au Québec, la marge brute (prix de gros moins prix au producteur) est passée de 14,3¢ en 1971 à 18,5¢ en 1978, soit une croissance de 29,4%. La plus grande partie de cette augmentation fut cependant réalisée entre 1976 et 1978.

Alors que la marge brute des entreprises du Québec dépassait celle des entreprises de l'Ontario de 0,8¢ en 1971, cet écart a atteint 2,6¢ en 1978. Durant cette même période, l'écart entre les prix de gros des deux provinces est passé de 9,2¢ à 5,1¢.

Les entreprises américaines, pour leur part, opèrent avec une marge beaucoup plus faible et elle n'a augmenté que de 10,5% entre 1974 et 1978. Pour cette dernière année, la marge des entreprises américaines se situait à un niveau de 8¢ inférieur à celle du Québec, soit 43% de moins.

4.3.2 Le prix de détail et la marge des détaillants

Le prix de détail d'une douzaine d'oeufs était, en 1978, de 97¢ au Québec, de 88¢ en Ontario et de 91,2¢ aux États-Unis. On note immédiatement que la relation de prix entre ces trois endroits n'est pas le reflet de la situation qui prévaut au niveau des prix de gros. En effet, le prix de gros américain était de beaucoup inférieur au prix de gros québécois et ontarien. La différence de prix entre le Québec et l'Ontario, qui était de 5,1¢ au prix de gros en 1978, était passée à 9¢, niveau du prix de détail.

L'explication de ces phénomènes se retrouve au niveau de la marge des détaillants qui est différente aux trois endroits. En effet, du côté américain, on remarque que les détaillants retenaient une marge de 20,8¢ en 1978, soit 23% du prix de détail. La marge au Québec était de 4,9¢, soit 5% du prix de détail alors qu'en Ontario, elle se situait à 1,0¢ ou 1% du prix de détail. On voit donc que les détaillants américains profitent grandement de la productivité du secteur

Tableau 6

Évolution des marges brutes au Québec, en Ontario et aux États-Unis de 1971 à 1978

Année	Prix aux producteurs			Prix de gros			Marge brute des grossistes			Prix de détail			Marge brute des détaillants		
	Québec	Ontario	États-Unis	Québec	Ontario	États-Unis	Québec	Ontario	États-Unis	Québec	Ontario	États-Unis	Québec	Ontario	États-Unis
	— ¢ la douzaine (catégorie A gros) —														
1971	33,7	25,3	—	48,0	38,8	—	14,3	13,5	—	49,6	45,1	—	1,6	6,3	—
1972	34,6	32,2	—	47,7	45,6	—	13,1	13,4	—	47,3	49	—	−0,4	3,4	—
1973	59,7	58,4	—	72,4	70,1	—	12,7	11,7	—	69,9	70,6	—	−2,5	0,5	—
1974	64,0	61,7	51,7	77,9	74,2	61,2	13,9	12,5	9,5	83,4	82,9	76,6	5,5	7,8	15,4
1975	62,5	60,8	53,7	77,8	74,0	63,5	15,3	13,2	9,8	83,7	82,1	78,3	5,9	8,1	14,8
1976	70,6	70,3	58,9	85,2	84,2	69,1	14,6	13,9	10,2	93,4	87,4	82,9	8,2	3,2	13,8
1977	73,7	70,7	57,6	91,0	86,1	67,3	17,3	15,4	9,7	95,1	86,2	87,5	4,1	0,1	20,2
1978	73,6	71,7	59,9	92,1	87,0	70,4	18,5	15,9	10,5	97,0	88,0	91,2	4,9	1,0	20,8

* Prix moyen toutes catégories.

Sources: — Agriculture Canada, *Revue du marché avicole*,
— United States Department of Agriculture, *Poultry and Egg situation*.
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.
— Statistique Canada, catalogue numéro 62-002.
— Commission de surveillance du prix des produits alimentaires. *Rapport sur le prix des oeufs*, janvier 1974.

de la production et des grossistes en se prenant une marge bien supérieure aux détaillants québécois et ontariens.

Si l'on remonte quelques années, on constate que cette situation n'est pas nouvelle aux États-Unis; de plus, cette marge s'accroît. Au Québec et en Ontario, la période 1971-1978 est divisée en deux grandes parties, tout d'abord, la période 1971 à 1973 alors que la marge passe de 1,6¢ à −2,5¢ au Québec et de 6,3¢ à 0,5¢ en Ontario, puis la période 1974 à 1978 alors que les marges ont augmenté à 5,5¢ et 7,8¢ au Québec et en Ontario dès 1974. On peut supposer que les détaillants ont profité de cette période de forte augmentation des prix des aliments pour accroître leur marge sur certains produits moins touchés par les hausses de prix. Par la suite, la marge est plutôt stable au Québec mais diminue en Ontario.

Les prix de détail supérieurs au Québec que l'on connaît depuis 1974 sont donc le reflet de marges plus élevées au Québec qu'en Ontario, tant au niveau du prix de gros que du prix de détail. Par leur politique de bas prix pour les oeufs, les détaillants ont ainsi contribué à diminuer l'écart qui prévalait aux étapes précédentes entre les prix québécois et américains.

4.4 Les échanges avec l'extérieur

Le Québec a un déficit commercial de 45 millions de douzaines d'oeufs dont 40 millions d'oeufs frais. Les échanges se font surtout entre le Québec et les provinces canadiennes.

4.4.1 Le commerce international

Les importations internationales d'oeufs sont contingentées depuis 1974 et en conséquence, elles sont très faibles. Le Québec a importé 300 000 douzaines d'oeufs en coquille et 500 000 douzaines d'oeufs décoquillés. Les exportations se sont élevées à 1 million de douzaines d'oeufs en coquille et 1,5 million de douzaines d'oeufs transformés. Les ventes d'oeufs en coquille sont des ventes à prix réduit sur le marché américain et les oeufs proviennent des surplus accumulés par l'Office canadien de commercialisation des oeufs dans le cadre de son programme de rachat.

4.4.2 Le commerce interprovincial

Les échanges entre le Québec et les provinces canadiennes se divisent en deux catégories: les échanges commerciaux entre agents économiques (producteurs et commerçants) et les mouvements interprovinciaux d'oeufs rachetés par l'Office canadien de commercialisation des oeufs. L'Office canadien de commercialisation des oeufs achète à travers le Canada les oeufs qui ne peuvent être vendus au prix fixé dans chaque province et les revend ensuite soit sur le marché frais d'une autre province, soit lorsque le prix s'affermit dans la même province, soit

aux entreprises de décoquillage à un prix réduit détournant ainsi les oeufs vers le secteur de la transformation.

Les principaux échanges commerciaux d'oeufs en coquille se font avec l'Ontario. En 1978, les importations se sont élevées à 46 millions de douzaines alors que les exportations ont été de 6 millions de douzaines.

L'Office canadien de commercialisation des oeufs a revendu sur le marché frais au Québec 0,85 million de douzaines d'oeufs qu'elle avait achetés dans les autres provinces. Elle a par ailleurs écoulé dans ces dernières 1,4 million de douzaines d'oeufs provenant du Québec.

Quant aux transactions sur les oeufs transformés (congelés et en poudre), le déficit commercial du Québec avec les autres provinces s'est élevé à 5,5 millions de douzaines d'oeufs.

4.5 Conclusion

Les postes de classification du Québec qui sont de faible dimension sont moins compétitifs que ceux de l'Ontario. La sous-utilisation de leur capacité de production, par ailleurs, semble une indication que leur nombre est trop grand et qu'il faudrait peut-être songer à leur consolidation.

Le Québec est à peu près absent du secteur de la transformation des oeufs qui a pris de l'expansion au cours des dernières années et qui, si l'on se fie à la situation américaine, possède un fort potentiel de marché.

Les oeufs consommés au Québec proviennent en partie de l'extérieur du Québec en raison du prix plus élevé des oeufs québécois. C'est là un problème important qu'il faudra solutionner si le Québec ne veut pas voir son degré d'autosuffisance diminuer.

Partie 2 — Les volailles et autres petits animaux d'élevage (chapitres 5 à 10)

Chapitre 5

La consommation de chair de volaille

La consommation de chair de volaille

La consommation des viandes est très élevée au Québec. Celle de chair de volaille est de 26 kilogrammes par personne en 1978. Elle suit en importance celle du boeuf (56 kg) et du porc (31 kg) sur le menu des Québécois. Du côté canadien, elle se situe à 22 kilogrammes, soit environ 15% de moins que la consommation québécoise.

La consommation québécoise de volaille est passée de 23,9 kilogrammes à 25,8 kilogrammes par personne entre 1966 et 1978, soit un accroissement de 8%. La croissance observée au cours de cette période est attribuable à la consommation de poulet (78% de la consommation totale de volaille) qui, passant de 16,7 kilogrammes à 20,2 kilogrammes par personne, a connu une augmentation de 21%. Par contre, les consommations par personne de poule et de dindon ont régressé de 35% et 16% respectivement, atteignant 1,7 kilogramme et 3,7 kilogrammes en 1978. Les autres volailles (oies et canards) demeurent marginales avec une consommation de 0,2 kilogramme par personne. La valeur du marché de détail québécois de la volaille est de l'ordre de 365 $ millions en 1978.

5.1 L'impact du niveau de revenu et des prix à la consommation

Les deux premiers facteurs habituellement considérés dans l'analyse de la consommation des familles sont, d'une part, le niveau de leur revenu et d'autre part, les prix des biens de consommation. L'influence de ces deux facteurs est traitée ci-dessus pour la consommation de poulet et de dindon.

Une étude[1] a établi que si le revenu s'accroît de un pour cent, les dépenses des familles pour l'achat de poulet augmentent de 0,15%. La demande de poulet s'avère donc peu reliée aux variations du revenu des Québécois. Dans le cas de la dinde, la même hausse de revenu a pour conséquence une augmentation de la consommation de 0,52%. Une fois de plus, la demande des consommateurs pour la dinde est peu influencée par la variation de leur revenu, quoique la relation entre celui-ci et la consommation s'avère légèrement supérieure à celle du poulet. On peut supposer que les consommateurs préfèrent la viande bovine car une augmentation du revenu de un pour cent entraîne une hausse de la consommation de boeuf de l'ordre de 0,8% à 0,9%[2].

---

1 Z.A. Hassan et S.R. Johnson, *La demande des principaux produits alimentaires au Canada*, Agriculture Canada, publication 76/2, 1976.

2 Z. Yankowsky, «Les perspectives à moyen terme du marché du boeuf», *L'économie agricole canadienne*, volume 5, numéro 3, août 1970.

Tableau 7

Consommation de chair de volaille* par personne au Québec de 1966 à 1978

Année	Poulet	Poule	Dindon	Oie et canard	Total
	— kilogrammes —				
1966	16,7	2,6	4,4	0,15	23,9
1967	14,7	2,4	4,5	0,14	21,7
1968	14,5	2,2	4,2	0,13	21,0
1969	16,3	1,8	4,3	0,11	22,6
1970	17,2	1,8	4,4	0,12	23,5
1971	16,1	2,0	4,4	0,17	22,6
1972	16,6	1,6	4,4	0,18	22,9
1973	17,0	1,7	4,3	0,18	23,2
1974	16,0	1,6	4,4	0,16	22,2
1975	15,7	1,5	3,8	0,17	21,2
1976	18,2	1,5	3,4	0,17	23,2
1977	19,1	1,6	3,6	0,21	24,5
1978	20,2	1,7	3,7	0,22	25,8

* Basé sur le poids éviscéré.

Source: — Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.

L'influence du prix du produit, le deuxième facteur important, est telle qu'une hausse de un pour cent entraîne, dans le cas du poulet, une baisse de sa consommation de 0,56% alors que, dans le cas de la dinde, la diminution est de l'ordre de 1,09%[1].

Ainsi, les variations de prix du poulet ont un effet modéré sur l'évolution de sa consommation. La demande de dinde, selon ces résultats, réagit davantage aux variations de prix que dans le cas de la demande du poulet.

Il se peut qu'une hausse trop marquée du prix d'une viande provoque un déplacement de la demande des familles vers d'autres viandes moins touchées par la hausse des prix. Ainsi, une hausse du prix du poulet de un pour cent entraîne, d'une part, une augmentation de la consommation de boeuf de 0,18% si le prix du boeuf ne change pas et, d'autre part, une hausse de la consommation de porc de 0,10% si son prix ne change pas. Le boeuf est donc, aux yeux des con-

1 Z.A. Hassan et S.R. Johnson, *op. cit.*

sommateurs, une viande qu'on substitue davantage au poulet, suite à une hausse du prix de ce dernier. Une augmentation du prix du boeuf ou du porc entraîne également un transfert de la consommation vers le poulet. Ainsi, si le prix du poulet demeure constant, une hausse du prix du boeuf de un pour cent occasionne une augmentation de la consommation de poulet de 0,35% alors qu'une hausse du prix du porc du même ordre entraîne une augmentation de la consommation de poulet de 0,32%.

À titre d'exemple, en 1975, le poulet a connu une hausse des prix de 10% alors que les prix du boeuf diminuaient légèrement. Il en résulta une baisse de la consommation de poulet de 2%. Par contre, en 1978 le prix du poulet s'est accru de 16% et celui du boeuf de 46%. Les consommateurs ont réagi en consommant davantage de poulet (6%) et moins de boeuf (6%).

En ce qui a trait à la dinde, une augmentation de son prix de un pour cent entraîne une hausse de la consommation de porc de 0,11%, et une consommation de boeuf accrue de seulement 0,004%, le prix de ces deux viandes ne changeant pas. Le porc est donc une viande que les consommateurs préfèrent nettement au boeuf en remplacement de la dinde lorsque le prix de cette dernière s'accroît de façon substantielle. On observe également qu'une hausse de un pour cent du prix du boeuf entraîne une augmentation de la consommation de dinde de 0,06%. La hausse de consommation de la dinde est de 0,09% en réponse à une hausse de un pour cent du prix du porc. Une fois de plus, la relation s'avère supérieure avec le porc. On note également que le porc est un meilleur substitut à la dinde que ne l'est cette dernière au porc.

Le fait que la dinde soit une viande consommée de façon saisonnière, c'est-à-dire réservée surtout à certains jours fériés, explique sûrement une bonne part de la relation de produits substituts qui existe entre le porc et la dinde. Le jambon est également un mets servi certains jours fériés, il est normal que l'évolution du prix de ces deux viandes ait un impact sur le choix fait par le consommateur.

Un examen du tableau 8, qui présente le rapport entre le coût des viandes et le salaire horaire au Québec au cours de la période 1965 à 1978, permet de constater l'impact conjugué des deux facteurs (niveau de revenu et prix) sur la consommation des viandes. On constate que le coût d'un kilogramme de chair de volaille en heure de travail a constamment diminué entre 1965 et 1971, passant de 0,57 à 0,40 heure suite à la hausse rapide du revenu du consommateur et à la stabilité des prix de la volaille au cours de la période. Ce sont d'ailleurs ces raisons qui ont causé la hausse de la consommation de chair de volaille au début des années 1960.

Le coût d'une livre de volaille, après avoir augmenté jusqu'à 0,51 heure de travail en 1973 et 1974 à la suite des fortes hausses de prix enregistrées pour la volaille comme pour l'ensemble des viandes, a repris sa tendance à la baisse

Tableau 8

Rapport entre le coût des viandes et le salaire horaire au Québec de 1965 à 1978

Année	Salaire horaire moyen* $	Dépenses alimentaires pour une personne par semaine** $	Dépenses alimentaires en nombre d'heures de travail	Coût d'une livre de viande					
				Boeuf		Porc		Volaille	
				$	Nombre heures de travail	$	Nombre d'heures de travail	$	Nombre d'heures de travail
1965	1,88	8,99	4,8	1,90	1,01	1,74	0,93	1,08	0,57
1966	2,02	9,54	4,7	2,09	1,04	2,01	1,00	1,17	0,58
1967	2,16	9,68	4,5	2,20	1,02	1,81	0,84	1,12	0,52
1968	2,32	9,75	4,2	2,25	0,97	1,79	0,77	1,15	0,50
1969	2,50	9,94	4,0	2,43	0,97	2,01	0,81	1,15	0,46
1970	2,68	10,09	3,8	2,49	0,93	1,96	0,73	1,10	0,41
1971	2,89	10,21	3,5	2,56	0,89	1,68	0,58	1,15	0,40
1972	3,09	10,91	3,5	2,78	0,90	2,03	0,66	1,30	0,42
1973	3,35	12,57	3,8	3,35	1,00	2,58	0,77	1,72	0,51
1974	3,86	14,75	3,8	3,70	0,96	2,62	0,68	1,96	0,51
1975	4,56	16,65	3,7	3,48	0,76	3,35	0,74	2,12	0,47
1976	5,16	17,12	3,3	3,26	0,63	3,48	0,67	2,18	0,42
1977	5,77	18,68	3,2	3,46	0,60	3,42	0,59	2,30	0,38
1978	6,22	21,57	3,5	5,05	0,81	3,97	0,64	2,54	0,41

* Salaire horaire moyen en vigueur dans les industries manufacturières au Québec.

** Selon la structure du panier alimentaire de 1976.

Sources: — Statistique Canada, catalogues numéros 62-010 et 72-003.
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.

pour atteindre en 1978 son niveau de 1970. Un tel coût fait de la chair de volaille un achat peu onéreux sur le menu des Québécois. Une telle situation, conjuguée à la forte hausse du coût des autres viandes, a sûrement contribué à la hausse de la consommation de chair de volaille de 5% observée au Québec en 1978.

On voit donc que le niveau du revenu des familles ainsi que les prix de la volaille et des viandes substituts ont un impact sur la consommation de chair de volaille. Cependant, il est clair que d'autres facteurs influencent sa consommation.

5.2 L'importance de la consommation hors du foyer

De plus en plus d'aliments sont consommés hors du foyer. Cette tendance s'explique surtout par l'augmentation du revenu disponible et du taux de participation accru de la main-d'oeuvre féminine au marché du travail. Ainsi, alors qu'en 1969 les dépenses alimentaires hors domicile représentaient 21% du budget alimentaire des Québécois[1], cette proportion est maintenant de l'ordre de 30% en 1978.

Le secteur le plus dynamique du marché des services alimentaires est celui de la restauration à service rapide. En 1978, ce secteur représentait 35% de la restauration au Canada[2]. La volaille y occupe une place de premier choix. En effet, le poulet vient en première place avec quelque 36% des produits vendus par les restaurants à service rapide au Canada. On doit mentionner l'effort réalisé par les agents de l'industrie avicole du Québec pour répondre aux impératifs de cette évolution récente. Ils ont dû s'acclimater à la demande par la production de poulets plus petits et en assurant un approvisionnement constant au marché des rôtisseries et des restaurants spécialisés dans la vente de poulet frit dont les Rôtisseries Saint-Hubert et les restaurants Scott (poulet à la Kentucky). Ils sont les deux plus importants représentants au Québec.

L'ensemble du marché des services alimentaires, qui offre un potentiel élevé pour les produits avicoles, consomme d'ailleurs 14 millions de kilogrammes de poulet, dont 75% sont constitués d'oiseaux de 1,8 kilogramme ou moins (poids à l'abattage).

Pour ce qui est de la dinde, la demande du marché de la restauration s'avère beaucoup plus faible, quoique le gros dindon y soit écoulé dans une proportion de 80%. On note également un excellent débouché pour le roulé de dinde. Près de 60% des hôtels et restaurants ainsi que 35% des institutions achètent déjà régulièrement ce produit.

Les tendances socio-démographiques observées au Québec, telles que le taux de participation élevé des femmes au travail et la hausse du nombre de

1 Statistique Canada, *Dépenses alimentaires au Canada, 1969*, catalogue numéro 62-531, avril 1971.

2 Canada's Hospitality Business, *Food Service and Hospitality*, 1978.

ménages disposant d'un double revenu, permettent d'entrevoir au début des années 1980 une poursuite de croissance importante pour le marché des services alimentaires avec les implications en découlant pour l'ensemble du réseau de distribution, de la transformation et, partant, de la production. Ceci se traduit tout d'abord par une production accrue de poulets de poids réduit afin d'assurer des approvisionnements constants et de source québécoise au secteur de la restauration ainsi qu'une transformation accrue de gros dindons sous forme de roulé de dinde si les tendances actuelles se poursuivent.

Chapitre 6

La production à la ferme

La production à la ferme

En 1978, le Québec comptait 1 091 producteurs détenteurs de contingents de production de chair de volaille. Ces derniers avaient mis en marché au cours de l'année près de 115 000 tonnes de poulets[1] (253 millions de livres) et 21 000 tonnes de dindons (47 millions de livres).

Le poulet à griller est la principale variété avec 70% de la production. Viennent ensuite le dindon avec 16% et le gros poulet avec 10%. La production d'oies, de canards et autres se partagent le dernier 4%.

6.1 La structure de production

6.1.1 Les plans conjoints de la volaille

À l'instar du secteur des oeufs, toutes les provinces canadiennes disposent d'un plan conjoint dans la production de la chair de volaille. La Colombie britannique applique un contrôle de l'offre depuis 1962, l'Ontario depuis 1965. Les autres provinces emboîtèrent le pas par la suite. Le Québec a mis en place son plan conjoint en 1971 à la suite d'un référendum tenu en 1970 alors que 58% des 2 000 producteurs appuyèrent cette mesure.

Dans les années qui suivirent, des ententes entre les fédérations provinciales établirent un certain partage du marché canadien entre les provinces. En 1974, un accord fut signé pour la création d'un Office canadien de commercialisation du dindon. Cet accord permit un partage du marché canadien et un contrôle des importations en provenance des États-Unis par l'imposition d'un quota. L'impossibilité pour les provinces de s'entendre sur un partage précis du marché du poulet a retardé jusqu'en août 1977 la signature d'un accord similaire pour ce produit. Les délais s'accumulèrent ensuite à chacune des étapes précédant l'entrée en opération effective de l'Office canadien de commercialisation du poulet. Suite aux négociations en vue de l'établissement de contingents à l'importation de poulets vivants ou abattus entre les représentants canadiens et américains, le volume des importations pour 1980 sera limité à 22 000 tonnes. Cependant les représentants des producteurs de poulets de chacune des provinces ont de la difficulté à s'entendre sur le partage du marché canadien pour 1980.

1 Ce volume représente 97% de la production québécoise. En effet, il ne comprend pas la production consommée sur les fermes ni celle des petits producteurs non réglementés par le plan conjoint (ventes directes aux consommateurs).

Tableau 9

Contingents de dindons pour chaque province et le Canada, allocation de base*
1978 et 1979

Province	Allocation de base (1968-1972)		1978		1979	
	tonnes**	%	tonnes**	%	tonnes**	%
Colombie britannique	9 299	9,6	7 416	8,4	9 608	9,2
Alberta	8 278	8,5	6 942	7,8	8 744	8,4
Saskatchewan	3 629	3,7	3 263	3,7	3 991	3,8
Manitoba	7 825	8,1	6 936	7,8	8 043	7,7
Ontario	41 731	43,0	40 099	45,3	46 420	44,5
Québec	24 494	25,2	21 349	24,1	24 811	23,8
Nouveau-Brunswick	653	0,7	1 021	1,2	1 002	1,0
Nouvelle-Écosse	1 134	1,2	1 498	1,7	1 709	1,6
Canada	97 043	100,0	88 524	100,0	104 328	100,0

* L'allocation de base correspond à la production moyenne des années indiquées. Elle établit la part initiale de chaque province dans la production canadienne.

** Poids éviscéré.

Sources: — Réunions du Conseil canadien de commercialisation du dindon.
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.

Le plan conjoint québécois diffère sensiblement de ceux des autres provinces dans la réglementation sur les transferts de contingents et du niveau maximum de contingent pouvant être détenu par un producteur. Le Québec et le Nouveau-Brunswick possèdent le système le plus libéral de transfert, les contingents pouvant être achetés ou loués. La limite de contingents possédés par un producteur est de 100 000 oiseaux par cycle de production. Ailleurs au Canada, les échanges de contingents ne peuvent se faire qu'avec la vente ou la location des poulaillers, et dans certains endroits, de la ferme au complet. Bien que certaines provinces (les Prairies) vont jusqu'à interdire l'établissement d'une valeur des quotas, le transfert de quotas implique toujours en pratique un prix pour ceux-ci, prix caché dans la valeur des actifs vendus. Sauf au Nouveau-Brunswick, la limite maximale permise dans les autres provinces est aussi inférieure à celle du Québec. En Ontario, elle est fixée à 75 000 oiseaux, 50 000 oiseaux en Colombie britannique, 40 000 ou 30 000 pour les autres.

La fixation des prix du poulet est différente au Québec et en Ontario. Les administrateurs ontariens du plan conjoint fixent le prix des catégories de volailles tandis qu'au Québec, un comité de négociation producteurs-abattoirs détermine

Tableau 10
Contingents de poulets pour chaque province et le Canada, allocation de base*, 1973-1977

Province	Poids inférieur à 1,8 kg		Poids de 1,8 kg et plus		Total	
	tonnes**	%	tonnes**	%	tonnes**	%
Colombie britannique	24 466	9,21	1 699	6,46	26 345	8,96
Alberta	18 929	7,07	820	3,12	19 749	6,72
Saskatchewan	6 236	2,33	430	1,63	6 665	2,27
Manitoba	10 594	3,96	920	3,50	11 514	3,92
Ontario	93 757	35,03	6 399	24,32	100 156	34,07
Québec	93 757	35,03	14 719	55,95	108 476	36,91
Nouveau-Brunswick	6 877	2,57	576	2,19	7 452	2,54
Nouvelle-Écosse	10 391	3,88	614	2,33	11 005	3,74
Île-du-Prince-Édouard	406	0,15	132	0,50	538	0,18
Terre-Neuve	2 032	0,76	—	—	2 032	0,69
Canada	267 624	100,00	26 309	100,00	293 933	100,00

* L'allocation de base correspond à la production moyenne des années indiquées. Elle établit la part initiale de chaque province dans la production canadienne.

** Poids éviscéré.

Sources: — Conseil canadien de commercialisation des produits agricoles.
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.

le niveau du prix aux producteurs en se servant de l'évolution des coûts de production calculés par la Fédération comme base de négociation. En cas de mésentente, le comité recourt à l'arbitrage de la Régie des marchés agricoles du Québec.

6.1.2 La répartition régionale de la production

Considéré comme une activité se localisant plutôt près du marché, l'élevage de volaille pour la chair se retrouve à travers le Québec. Il se concentre à la proximité des principales agglomérations dans les régions de Saint-Hyacinthe, Joliette, Québec et Nicolet. Ces quatre régions détenaient à la fin de 1978, 71% des contingents québécois.

La production de dindon est plus concentrée que celle du poulet. Québec et Saint-Hyacinthe sont les deux principaux centres.

Depuis la mise en place du plan conjoint provincial la configuration géographique a peu changé. À la faveur des transferts de contingents, la production a eu tendance à se déplacer des régions marginales (Estrie, Bas-Saint-Laurent,

Saguenay/Lac-Saint-Jean) vers les régions situées près des grands développements urbains (Québec, Laurentides, Saint-Jean-Valleyfield et Saint-Hyacinthe).

6.1.3 La taille des entreprises

Au cours des années 1960, la concentration des exploitations avicoles s'est rapidement réalisée. Au recensement de 1961, seulement 1% des fermes détenaient des troupeaux de plus de 5 000 poulets. En 1976, ce pourcentage avait atteint 10% et le tiers de ces dernières fermes regroupaient 67% de tous les poulets dans les troupeaux de plus de 20 000 oiseaux. En 1976, 12,5% des fermes déclarant des dindons avaient 81% de ceux-ci dans des troupeaux de plus de 10 000 oiseaux.

La production mise en marché par l'éleveur de poulets à griller était en moyenne de 32 tonnes (poids éviscéré) par trimestre ou 23 500 oiseaux. Cette moyenne est à peine plus de la moitié du volume considéré comme nécessaire pour occuper un homme à temps plein. Le producteur de gros poulet a mis en marché en moyenne 16 tonnes par période de production (4 mois) ou l'équivalent de 6 600 oiseaux.

Chez l'éleveur de dindons, la vente moyenne de dindons à griller pour la période de 4 mois s'élevait à 27 tonnes soit un troupeau de 5 600 oiseaux et celle de dindons lourds a été de 100 tonnes, soit 10 500 oiseaux. On évalue à 20 000 oiseaux le troupeau de dindons à griller qui nécessite le travail d'un homme à temps plein.

Le recensement américain de 1969 indiquait déjà que 96% de la production de poulets y était effectuée avec des troupeaux de 30 000 oiseaux et plus. En 1974, 70% des oiseaux se concentraient dans des troupeaux de 100 000 oiseaux et plus. Du côté du dindon, en 1974, 60% des oiseaux étaient élevés dans des troupeaux de 60 000 oiseaux et plus. En Ontario, en 1976, 2% des fermes déclarant des poulets possédaient 66% du total provincial dans des troupeaux de plus de 20 000 oiseaux.

Il en ressort que par opposition à la dimension quasi-industrielle des exploitations américaines, la ferme québécoise est plutôt de caractère familial et souvent à temps partiel. En effet, parmi les producteurs avicoles, 30% déclaraient plus de 230 jours de travail hors exploitation en 1976.

6.1.4 L'intégration

Le phénomène de la production intégrée est largement répandu en Amérique et le secteur avicole est celui où on le retrouve le plus souvent. On entend par intégration d'un secteur de production soit la création de liens contractuels par lesquels une partie ou la totalité de la gestion et du risque est transférée du producteur à l'intégrateur, soit la fusion pure et simple des exploitations agricoles avec leurs fournisseurs d'intrants ou les utilisateurs de leurs produits.

C'est ainsi que pour la production de chair de volaille, les meuneries et les abattoirs exploitent des fermes ou s'associent par contrat à des exploitants. Ceci garantit aux premiers, un débouché pour leur moulée dont le secteur avicole est un grand consommateur, alors que les seconds peuvent jusqu'à un certain point contrôler leurs approvisionnements en fonction de leurs besoins.

En décembre 1978, les «intégrateurs» détenaient 36,5% des contingents de production et contrôlaient, par le biais de contrats avec des producteurs, une proportion additionnelle de 27,3%. Les meuneries privées sont les plus actives dans ce domaine. Elles possèdent 18% des contingents et effectuent la totalité de l'intégration par contrat. Les abattoirs privés possèdent 5,8% des contingents, les coopératives 7,2% et les couvoirs 3,3%. L'intégration par achat de quotas s'est accrue au cours des années puisqu'en 1972, les entreprises détenaient en leur nom propre 25% des contingents. On ne connaît pas l'ampleur exacte de l'intégration par contrat à la même époque. Le recensement de 1971 a énuméré au Québec 927 producteurs de poulets et de dindons liés par contrat d'élevage, ce qui donnerait un taux de 46% si on rapproche ce chiffre des 2 000 producteurs énumérés lors de la mise en place du plan conjoint en 1970.

Depuis la mise en place du plan conjoint, l'intégration ne s'est pas accrue. L'achat de contingents aurait pris de l'ampleur aux dépens des contrats d'élevage comme forme privilégiée d'intégration. Ceci peut s'expliquer par le prix élevé des quotas qui a favorisé ces grandes entreprises pouvant supporter de grandes charges financières, alors que les particuliers ont rarement assez de capitaux à leur disposition pour effectuer de tels investissements. Le fait que l'Office du crédit agricole ne considère pas la valeur des contingents dans l'octroi de ses prêts ajoute une difficulté de plus à leur financement. En effet, en 1979, le coût d'achat de contingent permettant d'exploiter un poulailler de 40 000 poulets à griller (un homme à temps plein) pouvait atteindre 300 000 $.

En Ontario, les contrats d'élevage étaient beaucoup moins répandus. En 1971, on y avait dénombré 373 producteurs liés par contrat. Toute la mise en marché de la volaille vivante s'y effectue par contre par l'intermédiaire de contrats formels et périodiques conclus entre le producteur et l'abattoir. Les ententes sont faites avant le début de chaque période de production.

Aux États-Unis, on estime que 90% de la production de poulets à griller est faite par contrat et les entreprises sont directement responsables d'une proportion de 9%. Les pourcentages respectifs dans le dindon sont 52% et 28%. Les entreprises pratiquant l'intégration gèrent presque l'ensemble des opérations liées à la production. En effet, les trois quarts des abattoirs possèdent aussi des couvoirs et des meuneries.

On peut en conclure que l'intégration, quoique très développée au Québec, n'a pas atteint le niveau américain.

6.2 L'évolution de la production

La production de chair de volaille tant au Canada qu'au Québec a considérablement augmenté depuis 1950. Les fermes diversifiées où l'élevage des volailles était conjugué à d'autres types de productions agricoles, ont laissé la place à des exploitations spécialisées de taille supérieure et purement commerciales.

Les méthodes de production à grande échelle importées des États-Unis, les améliorations techniques et la mécanisation poussée dans les abattoirs ont suscité un essor à peine imaginable de la production en offrant à l'année longue au consommateur un produit de qualité nutritive élevée à un prix remarquablement bas.

6.2.1 La période 1950 à 1970

Les producteurs du Québec ont le plus profité de ces événements. Alors que les taux de croissance annuels de la production de chair de volaille entre 1950 et 1970 ont été de 6,5% au Canada et de 5,3% en Ontario, la production québécoise a augmenté à un taux annuel de 10,6%. Sa part de la production canadienne passait ainsi de 15% à 36%.

Le Québec a dépassé l'Ontario en volume de production de poulet et est le principal producteur canadien depuis 1965. Certains[1] attribuent cette montée du Québec à la mise en place du plan conjoint ontarien qui aurait accru les prix dans cette province au point de rendre le poulet du Québec concurrentiel. Pourtant, la production des deux provinces a suivi la même évolution avant et après 1965. Les taux de croissance de 1950 à 1965 ont été de 10,8% au Québec et de 5,5% en Ontario. Entre 1965 et 1970, la croissance a même ralenti. Le taux fut de 9,8% au Québec et 4,5% en Ontario. Ces données démontrent que la venue d'un plan conjoint n'a pas favorisé la croissance de la production québécoise au détriment de celle de l'Ontario.

Il serait plus juste d'expliquer la venue d'un plan conjoint en Ontario par la croissance de la production du Québec. En effet, la croissance de la production du Québec a rapidement entraîné un surplus de production par rapport aux besoins du marché québécois qui, nécessairement, devait déboucher sur une exportation vers les provinces voisines. C'est au début des années 1960 que la part du Québec dans la production canadienne a dépassé son poids démographique. On pourrait supposer que les producteurs ontariens ont alors voulu se protéger de la pression à la baisse des prix en instaurant un plan conjoint.

On ne retrouve pas les mêmes caractéristiques dans la production de dindon. L'Ontario et le Québec ont connu un taux de croissance élevé et supérieur à celui

1 J. Appleton, *Canada Poultryman*, juillet 1979, page 31.

du Canada. La production québécoise a commencé à se développer rapidement à partir de 1960 pour atteindre un sommet en 1971, alors qu'en Ontario, la croissance était déjà élevée depuis 1955 et elle s'est terminée en 1966. Dans ce secteur, le Québec a augmenté sa part de 17% en 1950, à 26% en 1971. Elle n'a jamais dépassé 27% par la suite.

6.2.2 La période 1970 à 1978

Depuis 1971, la production a cessé d'augmenter et d'une année à l'autre les volumes mis en marché ont commencé à varier considérablement. Autant la production de poulet que celle de dindon a diminué au Québec. Cependant, le comportement des deux productions est différent.

La production de dindon au Québec a diminué entre 1971 et 1978, à un taux annuel de 3,2% alors qu'au Canada, le taux n'a été que de 1,2%. Aussi, la part du Québec qui était demeurée relativement stable entre 1971 et 1974 à 26% se situe maintenant à 23%. Quant à l'Ontario, la production s'est maintenue à peu près au même niveau.

Pour le poulet, la production a subi deux baisses importantes, soit en 1971 et en 1975, en vue de résorber les surplus qui s'étaient accumulés dans les années précédentes. Entre 1970 et 1978, le Québec a vu sa part du marché canadien décroître de 39% à 33%.

6.2.3 L'aspect saisonnier de la production de poulet à griller

La mise en marché du poulet se caractérise par des fluctuations saisonnières. Elle atteint un plancher en février et elle culmine généralement vers la fin de l'été. D'un mois à l'autre, le volume expédié aux abattoirs varie considérablement. Les mois de mai et octobre sont généralement des temps forts alors que les mois creux sont novembre et février. On observe aussi un phénomène saisonnier aux États-Unis où les abattages sont élevés de mai à octobre et faibles de novembre à avril.

Une autre caractéristique se retrouve dans l'amplitude de ces variations. Au Québec, la production mensuelle par rapport à la moyenne de l'année a varié entre 84% et 109% en 1978. Aux États-Unis, les deux extrêmes étaient 88% et 108% entre 1974-1976. On verra dans un chapitre subséquent, les conséquences de ces variations au niveau de l'utilisation de la capacité de transformation des entreprises d'abattage.

Cependant, grâce à une réglementation plus sévère au niveau de la mise en marché, l'irrégularité de la production semble avoir été réduite en 1979 au Québec.

6.3 Les coûts de production et la productivité

Le coût des intrants utilisés dans la production de chair de volaille représente de 80% à 85% du prix de la volaille vivante. Les principaux intrants sont la mou-

Tableau 11

Production de chair de volaille au Québec, en Ontario et au Canada de 1950 à 1978

Année (ou période)	Québec		Ontario	Canada
	'000 $	— tonnes (poids éviscéré) —		
1950-1954	27 077	26 830	67 634	162 514
1955-1959	37 018	30 308	81 091	195 440
1960-1964	61 078	41 929	99 918	261 997
1965	58 518	93 822	125 348	322 093
1966	71 865	107 241	138 501	358 545
1967	68 855	114 753	138 501	369 722
1968	72 334	117 379	136 493	366 800
1969	80 436	136 378	149 067	406 979
1970	83 256	150 104	155 996	446 813
1971	81 169	136 406	151 843	424 088
1972	95 666	141 849	153 082	434 740
1973	134 565	146 366	160 384	463 035
1974	149 294	149 236	161 768	460 624
1975	128 570	123 321	146 498	403 166
1976	141 399	137 007	161 875	447 745
1977*	147 967	143 451	159 115	455 239
1978*	161 714	144 952	171 592	476 681

* Comprend poulet, dindon et poule.

Source: — Statistique Canada, catalogue numéro 23-202.

lée, les poussins ou dindonneaux, l'énergie et l'amortissement des bâtiments et de l'équipement.

6.3.1 Les principaux intrants

Les producteurs de volaille s'approvisionnent en moulée auprès des meuneries. Ces achats représentent à eux seuls, près des deux tiers de la valeur des intrants[1].

L'alimentation animale se fait avec trois catégories de moulée: la moulée de début, celle de croissance et celle de finition. Elles correspondent aux trois étapes de développement des volailles. À chaque stade, l'animal demande une quantité précise de protéines, d'éléments comme le sel et des médicaments spécifiques. Quoique les composantes nutritionnelles soient fixes, les formules peuvent varier

1 Ne comprend pas la rémunération du travail ni le rendement sur les investissements.

Tableau 12

Coût des intrants pour le poulet à griller au Québec en 1978

Intrants	Québec	
	¢ le kilogramme	%
Moulée	40,36	62
Poussins	12,54	19
Autres fournitures*	2,95	5
Coût des bâtisses	5,79	9
Chauffage	3,38	5
Coût total	65,02	100

* Médicaments, électricité, litière, eau, téléphone

Sources: — Comité de références économiques en agriculture du Québec, *Budget pour le poulet à griller*, mai 1977.
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.

quant aux produits entrant dans la fabrication de la moulée. Le maïs, le blé, le tourteau de soya, la farine de poisson ou de viande peuvent être incorporés dans des proportions variables dépendant de leur prix. En 1978, la formule la moins coûteuse a été pendant presque toute l'année, celle à base de blé avec des suppléments protéiques provenant des tourteaux de soya et d'une faible proportion de farine de poisson et de viande.

Les prix de la moulée nécessaire à la production du poulet à griller sont plus élevés au Québec qu'en Ontario. La différence observée est en relation avec la valeur protéïque de la moulée. Pour celle utilisée lors de la croissance qui est composée de 15 à 18% de protéine, les prix sont à peu près semblables au Québec et en Ontario. Par contre, les moulées de finition et de début avec un taux de protéine respectif variant de 18 à 20% et de 22 à 24% ont un prix plus élevé de 10 à 15% au Québec comparativement à l'Ontario, en 1979. Ces deux moulées représentent plus de la moitié de la moulée requise pour la production d'un poulet à griller.

Cependant, si l'on compare avec les États-Unis, on constate que le prix de la moulée de croissance pour le poulet à griller, le seul pour lequel nous avons des renseignements, y est plus élevé qu'au Québec d'environ 13% en juin 1979 avec des prix respectifs de 240 $ et 210 $ la tonne. En juin 1978, ces prix étaient de 190 $ et 215 $ la tonne.

La production de volaille au Québec a utilisé en 1978 environ 400 000 tonnes de moulée. Les besoins en blé auraient été de 270 000 tonnes. La consommation

de tourteau de soya peut être estimée à 81 000 tonnes ou le tiers du volume utilisé par les meuneries du Québec. La consommation de maïs n'a été que de 16 000 tonnes. Il faut se rappeler que les volumes de chaque type de céréale peuvent varier considérablement suivant l'évolution des prix.

Les producteurs achètent des poussins ou dindonneaux d'un jour auprès des couvoirs. C'est le second élément des coûts en importance avec 20% des coûts dans l'élevage de poulet et plus de 40% dans l'élevage de dindon. En 1978, 88 millions de poussins et 4,3 millions de dindonneaux furent placés sur les fermes du Québec.

À cause des conditions climatiques particulièrement difficiles du Québec et du Canada, la répartition de la production tout au long de l'année implique une consommation élevée d'énergie pour le chauffage en hiver. Ces frais représentent 5% du coût total dans l'élevage de poulet et du dindon. En guise de comparaison, au sud des États-Unis, cette dépense ne représente que 1,6% des coûts et 2,4% dans le nord-est américain.

Malgré la part assez faible dans les coûts, les dépenses en énergie s'avèreront de plus en plus contraignantes à l'avenir. Aussi, toutes les mesures susceptibles d'économiser l'énergie devraient être rapidement diffusées parmi les producteurs.

Le coût d'utilisation des bâtisses représente quant à lui 9% du coût en intrants. Ceci comprend l'amortissement des bâtiments et de l'équipement, l'entretien et la réparation des bâtiments et les assurances. Le pourcentage équivalent dans le nord-est américain est de 3,6%.

6.3.2 La productivité et les coûts comparés

On dispose de plusieurs indicateurs du niveau de la productivité du secteur avicole. Le taux de conversion de la moulée en chair de volaille, le pourcentage d'oiseaux perdus entre l'arrivée sur la ferme et la livraison à l'abattoir témoignent du niveau d'efficacité dans la gestion des troupeaux et dans le contrôle de l'alimentation.

En 1978, il fallait au Québec 2,13 kilogrammes de moulée pour produire un kilogramme de poulet à griller vivant. On retrouve le même taux en Ontario et aux États-Unis. Au Québec, en 1974, le taux était de 2,23. On a donc observé une hausse de productivité de 4,7% en 4 ans.

Plus la volaille est lourde, plus le taux de conversion est élevé. Ainsi, le taux de conversion dans le gros poulet est plus élevé. Il peut être estimé à 2,6 soit le même que celui du dindon à griller. Le taux du gros dindon est de l'ordre de 3,25.

Le Québec se compare assez bien aux autres régions productrices pour le taux combiné de mortalité et de condamnation du poulet à griller. Il se chiffre à 3,5% par rapport à 2,5% en Ontario et de 3% à 5% aux États-Unis.

L'utilisation de toute la capacité de production permet de minimiser les coûts fixes par unité produite et d'accroître la productivité. La Fédération des producteurs de volailles détermine pour chaque période de production le pourcentage de l'utilisation des contingents exprimés en pieds carrés. Le taux se situe en ce moment à 90% dans le poulet. La surface totale de plancher en pieds carrés détenu par les producteurs est moins élevée que celle qui leur est accordée comme contingents par leur fédération. Au cours des années, les poulaillers abandonnés n'ont pas été remplacés alors que les contingents ont été conservés. Le rapport entre la surface disponible à la production et les pieds carrés de contingents varie actuellement entre 85% et 90%. Les capacités de production sont donc à peu près utilisées en totalité. Ceci ne s'applique pas dans le cas du dindon à griller où le pourcentage de la production permise par rapport au contingent n'a pas dépassé 66%.

Le nombre de périodes de production par année est aussi un facteur important pour une utilisation optimale des actifs fixes. L'existence des plans conjoints limite le nombre de périodes possibles. Il y a quatre périodes pour le poulet à griller, trois pour le gros poulet et le dindon à griller et une période pour le gros dindon. On sait que le poulet à griller s'élève en 7 à 8 semaines et que 3 semaines sont nécessaires aux travaux de nettoyage et de préparation entre deux élevages. Ainsi sur les 13 semaines de chaque période fixée par contingent, il y a une ou deux semaines où les ressources sont inactives. À partir de cela, on peut dire que le taux d'utilisation annuel des actifs fixes est d'au plus 80% dans la production de poulet à griller. Cette sous-utilisation de la capacité de production est un facteur important du prix élevé des quotas.

Depuis deux ans, la Fédération des producteurs de volailles du Québec a commencé à réduire la durée des périodes pour mieux se conformer aux conditions réelles de la production. En 1978, il y a eu une période de 11 semaines et, en 1979, deux périodes ont été réduites à 11 semaines. Afin de favoriser une meilleure utilisation des actifs, la réduction des périodes doit être préférée à la hausse du pourcentage de la production permise comme moyen d'accroître la production.

Dans le dindon à griller, le nombre de cycles possible est 2,8. Aussi, la division de l'année en trois périodes de production ne limite pas le taux d'utilisation des intrants fixes.

L'analyse des coûts comparés permet de déterminer la capacité d'une région à concurrencer les autres centres de production. Dans la volaille, les deux principaux compétiteurs du Québec sont l'Ontario et le Maine par leur proximité et leur volume de production.

Le coût des intrants utilisés pour la production du poulet à griller dans le nord-est des États-Unis s'élevait à 47c le kilogramme pendant les années 1972-1974. En 1974, les coûts correspondants pour le Québec étaient estimés à 66c le kilogramme soit 42% de plus. Le niveau supérieur des coûts est imputable à l'ensemble des intrants achetés.

En 1976, la valeur des intrants achetés par les producteurs de l'Ontario s'élevaient à 62c le kilogramme. On peut en déduire que malgré une productivité semblable à celle de l'Ontario, les producteurs du Québec font face à des coûts plus élevés dans la production de poulet à griller, ce qui les rend moins concurrentiels. Par rapport aux États-Unis, la position du Québec est encore plus faible.

Dans la production de dindon à griller, les coûts calculés en 1977 pour l'Office canadien du dindon indiquent une différence de 5c le kilogramme en faveur des producteurs ontariens soit des coûts de 6,2% supérieurs au Québec.

6.4 Le prix au producteur

Le prix payé au producteur, au Québec, pour le poulet à griller vivant et pesant moins de 2,25 kilogrammes, est passé de 37,9c le kilogramme en 1970 à 80,2c en 1978 et environ 83,2c présentement. Cette hausse s'est manifestée particulièrement de 1970 à 1973, où le prix a presque doublé pour atteindre 64,8c le kilogramme. La seule année de 1973 fut marquée d'une hausse de 17,8c. En 1973, le prix de la moulée avait augmenté de plus de 60%.

Pendant cette même période, le prix payé en Ontario s'est maintenu à un niveau plus élevé, mais la différence entre le Québec et l'Ontario tend à diminuer avec les années. De 4,4c le kilogramme qu'elle était en 1970, elle n'est plus que de 0,9c le kilogramme en 1978. Il faut cependant tenir compte d'une pratique courante au Québec qui consiste à verser 3,3c le kilogramme sous forme de prime[1], ce qui d'une façon concrète, porte le prix payé au Québec à un niveau plus élevé que celui de l'Ontario. Au cours de 1979, l'écart s'est à nouveau accru pour atteindre au mois de juillet 4,1c le kilogramme ou 0,8c si l'on tient compte de la prime.

La différence avec les États-Unis est beaucoup plus importante que celle avec le marché ontarien. Depuis 1970, le prix aux producteurs américains représente généralement entre 60 et 85% de celui qui est payé au Québec. Ce rapport est en hausse depuis 1974 et il atteignait 83% pour 1978. En juillet 1979, il était de 79%.

Au moins deux facteurs peuvent expliquer cette différence, soit le coût des intrants et la présence d'un plan conjoint provincial du poulet à griller dont un des objectifs est le soutien des revenus.

1 Cette prime est versée aux producteurs par les abattoirs.

Comme nous l'avons vu précédemment, 60% de la valeur des intrants est attribuable aux moulées. La différence entre la valeur d'une tonne métrique de moulée de croissance pour poulets à griller aux États-Unis et au Québec est actuellement à notre avantage. Cependant, les moulées de début et de finition sont beaucoup plus coûteuses. Le coût de la moulée nécessaire pour produire un kilogramme de poulet (poids vivant) est 25% plus élevé au Québec qu'aux États-Unis et explique ainsi près de la moitié de la différence dans les prix au producteur. On peut supposer que le reste de l'écart de prix entre les producteurs québécois et américains s'explique par le coût plus élevé des autres intrants et par l'existence d'un office de commercialisation qui veille aux intérêts des producteurs.

Dans le cas du prix payé au producteur pour le dindon de 5,4 kilogrammes et moins, il s'est maintenu depuis 1973 à un niveau de 5 ¢ inférieur sur le marché québécois comparativement à celui de l'Ontario. Ces prix pour 1978 étaient respectivement de 104,7 ¢ et de 109,3 ¢ le kilogramme, et cela même si le prix de la moulée, qui représente 60% du prix des intrants, est nettement plus élevé au Québec qu'en Ontario. Il faut donc que le revenu du producteur soit moins élevé au Québec ou encore que sa productivité soit plus grande.

Aux États-Unis, le prix au producteur se maintenait à peu près au même niveau qu'au Canada jusqu'en 1973, y compris lors de la hausse vertigineuse au milieu de cette même année. Toutefois, on a assisté à la fin de 1973 et au début de 1974 à une baisse qui ne s'est pas produite au Canada. Le coût de la moulée avait alors diminué aux États-Unis, ce qui ne s'était pas produit au Québec. Le prix du dindon aux États-Unis s'est maintenu jusqu'à l'an dernier à un niveau nettement inférieur. Un rattrapage s'est effectué au cours de 1978, mais la différence est revenue à son niveau antérieur au cours des premiers mois de 1979.

6.5 Conclusion

Les producteurs de volailles au Québec, malgré une efficacité comparable aux Ontariens et aux Américains, doivent supporter des coûts plus élevés principalement à cause du prix de la moulée. Cet intrant explique à lui seul près de la moitié de la différence de prix entre le Québec et les États-Unis.

À ce premier facteur, on peut ajouter les coûts de chauffage et le faible taux d'utilisation des actifs fixes qui se situe à moins de 80%. Ce dernier élément peut être une des causes du prix élevé des contingents du poulet à griller. Les producteurs, pour minimiser leurs coûts fixes et améliorer ainsi la rentabilité de leur production, sont prêts à acheter à prix élevé un contingent supplémentaire. À mesure que la production se rapprochera de la pleine capacité, la pression sur le prix des contingents devrait être moins forte. Il faut aussi se demander si le prix des volailles, en ayant augmenté rapidement, n'a pas lui aussi créé une pression à la hausse sur le prix des contingents.

Les producteurs ont indiqué leur désir d'accroître leur production en acceptant un prélèvement de 1,1¢ le kilogramme sur le prix reçu en vue de se constituer un fonds d'exportation qui s'élèvera ainsi après un an à 1,3 $ million. Les producteurs ont demandé aux abattoirs et au gouvernement de participer au fonds dans des quantités comparables. Une participation du gouvernement équivaudrait à subventionner les exportations, ce qui est contraire aux ententes du GATT[1].

L'objectif des prochaines années devrait porter principalement sur l'accroissement de la production. Cet objectif ne sera atteint que si les producteurs consentent à limiter le plus possible les hausses de prix. Ceci est d'autant plus possible que chaque hausse de la production implique pour les producteurs une baisse des coûts fixes par kilogramme produit et une baisse du prix des contingents.

1 General Agreement on Tariffs and Trade.

Chapitre 7

L'industrie de l'abattage et du conditionnement de la volaille

L'industrie de l'abattage et du conditionnement de la volaille

7.1 Les abattoirs et leur production

L'industrie de l'abattage et du conditionnement de la volaille comptait 21 établissements en 1977. Cette industrie couvre les activités d'abattage, d'éviscération, de conditionnement et de mise en conserve de la volaille. Les principaux produits sont les viandes fraîches, réfrigérées ou congelées, les viandes cuites ou rôties et les viandes en conserve. Elle employait plus de 2 500 travailleurs. La valeur de ses expéditions se chiffrait à 206 $ millions et celle de sa valeur ajoutée à 45 $ millions.

Le Québec compte 24% de tous les établissements canadiens et 31% de la main-d'oeuvre du secteur. Au chapitre de la valeur des expéditions et de la valeur ajoutée, le rapport Québec/Canada est de 30%.

L'importance de cette industrie dans l'ensemble du groupe des aliments et boissons au Québec était la suivante en 1977:

— 2% des établissements,

— 7% de la main-d'oeuvre employée,

— 4% des expéditions,

— 3% de la valeur ajoutée.

Des 145 000 tonnes (poids éviscéré) de volailles produites au Québec, 97% furent abattues dans les abattoirs du Québec. Le poulet à griller qui est, de loin, la volaille la plus achetée par les abattoirs du Québec représentait en 1978, 82% du nombre d'oiseaux abattus. Le gros poulet (1,8 kg et plus) vient au second rang avec un pourcentage de 9%, suivi du dindon et de la poule. Les autres volailles représentent un pourcentage marginal des abattages.

Le volume total des abattages a légèrement diminué au Québec entre les années 1972 et 1978 et cette stagnation s'explique par une diminution de plus de 15% dans les abattages de dindons. Durant cette période, la part du Québec dans les abattages canadiens est passée de 36% à 31%. Bien que le volume des abattages de poulets au Québec ait augmenté, ils ne comptent plus en 1978

que pour 33% de tous les abattages canadiens, après avoir représenté 39% de ceux-ci en 1972.

Pendant cette même période, les abattages de volailles augmentaient de 23% en Ontario pour atteindre 39% du volume national. Les abattages de poulets, qui ont connu une croissance de 30%, ont vu leur part de l'activité canadienne passer de 34% à 37%.

Tableau 13

Les abattages de volailles au Québec, en Ontario et au Canada en 1972 et 1978

		Québec		Ontario		Canada
Année	Volailles	tonnes*	En % du Canada	tonnes*	En % du Canada	tonnes*
1972	Poulet	113 161	39,4	98 887	34,4	287 552
	Poule	4 488	22,6	8 522	43,0	19 840
	Dindon	23 885	26,8	37 046	41,6	89 008
	Canard	883	40,0	935	41,3	2 265
	Oie	2	0,2	28	3,7	760
	Total	142 410	35,7	145 418	36,4	399 425
1978	Poulet	116 538	33,2	128 065	36,5	350 814
	Poule	4 071	20,9	9 068	46,6	19 479
	Dindon	20 257	22,7	40 543	45,4	89 346
	Canard	971	27,3	1 710	48,0	3 562
	Oie	21	2,4	29	3,5	862
	Total	141 858	30,6	179 415	38,7	464 063

* Poids éviscéré

Source: — Agriculture Canada, *Revue annuelle du marché avicole*.

7.2 La structure de l'industrie

En 1975, les 8 établissements, sur un total de 22, qui employaient plus de 100 travailleurs, généraient 78% des emplois du secteur ainsi que 81% de la valeur des expéditions et de la valeur ajoutée.

Les établissements peuvent être comparés, selon leur forme d'organisation. Les 18 établissements, exploités par des particuliers, des compagnies ou des sociétés, ont totalisé 67% de la main-d'oeuvre, 67% de la valeur des expéditions et 71% de la valeur ajoutée. Les 4 établissements gérés par des coopératives ont réalisé le reste de l'activité manufacturière. Ces dernières opèrent, en effet, 3 des plus importants abattoirs du Québec.

Les années 1971 à 1977 ont marqué une étape importante dans la consolidation de l'industrie de l'abattage et du conditionnement de la volaille, tant au Québec qu'au Canada. En 1977, alors que le volume des livraisons par établissement, pour le Canada et l'Ontario, se chiffrait à 7,7 $ millions, il avait atteint 9,8 $ millions au Québec. La diminution relative du nombre d'établissements a, par ailleurs, été plus grande au Québec durant cette période.

Deux régions agricoles viennent en tête pour le nombre d'établissements avec 6. Il s'agit des régions de Saint-Hyacinthe et de Joliette. La première domine avec 36% de la production tandis que la seconde a produit 32% du volume québécois. Les régions de Saint-Jean et du Saguenay/Lac-Saint-Jean possède chacune 2 établissements. Les autres établissements sont dispersés à travers la province.

7.2.1 Les approvisionnements

Les établissements d'abattage et de conditionnement de la volaille se sont généralement établis dans les régions à forte densité de production, de sorte que les opérations de collecte peuvent se faire d'une façon économique. On estime qu'il en coûte actuellement entre 3,3¢ et 4,4¢ le kilogramme pour le transport des animaux vivants de la ferme à l'abattoir. L'abattoir se charge généralement de cette opération.

En raison du volume restreint de la production résultant des quotas, les abattoirs compétitionnent pour s'assurer un volume d'approvisionnements suffisant. Les éleveurs profitent de cette situation qui a conduit à l'établissement d'un système de paiement de primes (3,3¢ par kilogramme de poids vif) qui s'ajoute aux prix obtenus par voie de négociation entre la Fédération et l'Association des abattoirs avicoles.

La relative autonomie dont jouissent les éleveurs dans la planification de leur programme d'élevage serait à l'origine de l'irrégularité dans les approvisionnements. Les établissements d'abattage faisant face à des contraintes de marché ne voient d'autres alternatives que de se tourner vers des sources extérieures d'approvisionnement pour combler les vides à certaines périodes de l'année. Ils sont d'autant plus incités à le faire que le prix des volailles américaines est considérablement plus bas depuis quelques années. Cette question est traitée plus en détail dans la section 8.6.1 sur le commerce international.

Les établissements ont également certaines difficultés à obtenir un volume suffisant de volailles à griller d'un poids plus faible, notamment dans le cas du poulet à griller. Il semble y avoir, dans ce cas, conflit d'intérêt entre les intégrateurs-meuniers et les abattoirs. L'éleveur se laisse d'autant plus convaincre de produire des oiseaux plus pesants, que cette pratique lui permet d'améliorer le rendement de certains intrants (poussins et actifs fixes, par exemple).

Un autre problème soulevé par les représentants des abattoirs relié à l'alimentation cette fois, concerne l'excès de gras que l'on retrouve surtout chez le poulet. Les meuneries ont développé des formules de moulée à meilleur taux de conversion dans le but de contrer la hausse vertigineuse des coûts des grains. Ces moulées ont, semble-t-il, raccourci la durée de l'élevage mais ont un effet négatif sur la qualité du produit.

7.2.2 L'inspection et le classement

Il existait au Québec, en 1978, 19 établissements d'abattage et de conditionnement de la volaille relevant de la surveillance de l'hygiène vétérinaire canadienne et 2 seulement sous la surveillance de l'hygiène vétérinaire du Québec. La production des établissements du premier groupe représentait 99% du total.

Le vétérinaire en permanence sur place s'assure que les animaux ne sont atteints d'aucune maladie ou parasite, ni ne sont contaminés lors de l'éviscération. Bien que le pourcentage des sujets rejetés soit infime, les normes canadiennes seraient plus sévères que celles de nos voisins du sud sur certains aspects, ce qui freinerait la mécanisation au niveau de l'éviscération surtout.

Le classement est effectué sur les lieux mêmes, selon les normes fédérales. Ces normes qui sont révisées périodiquement, visent à assurer aux consommateurs, un produit standard de qualité.

Une étude effectuée en 1975, pour le compte de la Fédération des producteurs de volailles[1] a permis d'établir que le pourcentage de déclassement[2] variait entre 6% et 70%, selon les types d'élevage et que le taux le plus élevé se retrouvait au niveau du gros poulet. La perte monétaire encourue avait alors été évaluée à 2,3 $ millions.

Cette étude avait fait ressortir que les lignées génétiques américaines qui sont utilisées au Canada supportent difficilement un poids élevé, ce qui entraîne inévitablement un taux élevé de déclassement. En effet, parce qu'ils sont trop lourds pour leurs pattes, ils ne bougent pratiquement pas et les déformations des pattes et l'émergence de kystes qui en découlent amènent souvent le déclassement des gros poulets.

Au début de 1977, le gouvernement du Québec adoptait un programme de rationalisation de l'industrie des abattoirs et du conditionnement de la viande, rétroactif au 12 juin 1975.

---

1 Fédération des producteurs de volailles du Québec, *Le déclassement de la volaille au Québec*, août 1975.

2 Non conforme aux exigences de la catégorie A.

Ce programme de rationalisation du secteur des viandes prévoit, d'une part, des stimulants financiers à la normalisation, à la modernisation, au regroupement et à l'implantation d'entreprises et, d'autre part, une compensation financière à la désaffectation d'ateliers d'abattage et de transformation de viande opérant sans inspection gouvernementale. Les projets d'implantation d'établissement ou d'agrandissement d'abattoirs de volailles ou de cailles ne font pas l'objet des stimulants financiers. Cependant, les projets de normalisation, de modernisation et d'implantation d'usines de transformation de volailles au Québec, incluant les conserveries, sont admissibles aux stimulants financiers.

Un des objectifs visés par ce programme est d'aider les entreprises à répondre aux nouvelles exigences de la Loi sur les produits agricoles et les aliments. Comme dans le secteur de la volaille, la plupart des entreprises sont déjà sous inspection, l'impact de ce programme a été peu considérable.

Dans le secteur de l'abattage, 3 entreprises ont reçu une offre du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec et un montant de 282 187 $ a été versé pour des projets de normalisation. Dans le secteur du conditionnement, un montant de 115 644 $ a été accordé à 3 conserveries de poulets pour des projets de normalisation.

Une compensation financière totale de 9 381 $ a été versée à 6 exploitants pour la désaffectation d'abattoirs de volailles.

7.2.3 La main-d'oeuvre et les salaires

Les abattoirs du Québec ont employé 2 550 travailleurs en 1977. Ceci représente une masse salariale de 26 $ millions. Le salaire horaire moyen s'élevait à 4,80 $ au Québec par rapport à 4,90 $ en Ontario.

Les établissements d'abattage et de conditionnement de la volaille emploient une main-d'oeuvre locale non spécialisée, majoritairement masculine (57%) au Québec et féminine (58%) ailleurs au Canada. Ce dernier point serait dû au fait que les centrales syndicales du Québec ont des exigences plus grandes quant à la classification des emplois nécessitant l'une ou l'autre catégorie de main-d'oeuvre.

Aux dires des dirigeants d'établissements, cette situation a des répercussions sur les coûts d'opération, le taux de rotation ayant tendance à être plus élevé chez la main-d'oeuvre masculine et la productivité des femmes étant plus élevée pour certaines opérations.

7.2.4 Le degré de spécialisation

Plus de 90% des établissements du Québec sont impliqués dans l'abattage de plus d'une espèce de volailles. Dans la presque totalité des cas, cependant, l'abattage des poulets à griller forme le noyau central des opérations auquel vient

se greffer une ou deux espèces de moindre importance. Les trois établissements les plus importants contrôlent 31% des abattages de poulets, 15% de ceux des poules et 65% de ceux des dindons.

Ce manque de spécialisation au Québec entraîne un niveau de productivité moindre que celui de l'Ontario. En effet, le passage d'une catégorie de volaille à l'autre demande un certain nombre d'ajustements dans les opérations d'abattage. Ceci entraîne des ralentissements périodiques du rythme de production.

Selon une estimation du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, le secteur n'a utilisé ses capacités de production qu'à 85% en 1978.

7.2.5 Le conditionnement du produit

La volaille est offerte aux consommateurs, soit entière ou en morceaux, soit sous forme de mets préparés.

Les établissements du Québec procèdent à la découpe d'environ 39% de leurs abattages de poulets à griller, de 4% des gros poulets et de 2% des dindons. On observe un retard considérable au Québec en matière de découpe du dindon comparativement aux États-Unis où le pourcentage de découpe est de 23%.

Le Québec souffre d'un retard encore plus prononcé sur les États-Unis au chapitre de la transformation secondaire (roulé de dinde, mise en conserve de volailles désossées, etc.) dans le cas du dindon et du gros poulet. En effet, les États-Unis transforment 59% de leur dindon et 82% de leur gros poulet, alors que le Québec ne transforme que 6% de dindon et une quantité négligeable de gros poulet.

Cette faiblesse du Québec est d'autant plus grave que l'évolution de la consommation québécoise permet de penser que ces produits sont appelés à devenir de plus en plus en demande. De plus, les producteurs de dindons et de gros poulets ont actuellement des difficultés à écouler leur production.

Les établissements du Québec congèlent une part importante de leur production, surtout dans les cas du gros poulet et du dindon. Cette situation s'explique en partie parce qu'une proportion élevée de ces productions est exportée vers les autres provinces. On doit également considérer le caractère saisonnier de la consommation de dindon comme un facteur important.

7.2.6 Les entreposages

Les entreposages de poulets au Québec ont tendance à être plus élevés relativement à la production qu'ils ne le sont en Ontario et aux États-Unis. Les établissements du Québec pratiquent à cet égard une politique différente de leurs compétiteurs ontariens qui eux, préfèrent écouler à rabais plutôt que d'entreposer. Ainsi, les entreposages moyens de 1976 à 1978, en pourcentage de la

production, ont été respectivement de 3,9% et 1,6% au Québec et en Ontario et de 1,5% aux États-Unis en 1977.

Cette pratique coûte cher à l'industrie puisque les frais d'entreposage se situent présentement à environ 3,3¢ le kilogramme par mois et que le produit congelé se vend habituellement moins cher que le produit frais. On doit ajouter à cela les frais lors de la congélation qui peuvent atteindre 1,1¢ le kilogramme.

Il existe moins d'écart entre la proportion de la production de dindon entreposée et ce, surtout entre le Québec et l'Ontario. Les taux ont été respectivement à 18%, 19% et 13% au Québec, en Ontario et aux États-Unis. La très forte saisonnalité des ventes demande que le produit soit congelé pour sa conservation, ce qui oblige les établissements à maintenir un niveau d'inventaire élevé durant la majeure partie de l'année.

7.3 Le degré de concurrence

7.3.1 La productivité

En 1977, l'activité manufacturière de l'industrie de l'abattage et du conditionnement de la volaille au Québec générait pour 8,38 $ de valeur ajoutée par homme/heure payée. En 1971, la productivité était de 6,16 $ en dollars de 1977. La croissance de la productivité a donc été de 36% sur une période de six ans.

Tableau 14

Productivité de l'industrie du conditionnement de la volaille selon la taille de l'entreprise au Canada en 1977

Nombre d'employés	Valeur ajoutée par homme/heure payée
	dollars
0 — 9	8,38
10 — 19	8,17
20 — 49	11,20
50 — 99	9,30
100 — 199	9,11
200 et plus	8,66
Moyenne:	**9,07**

Source: — Statistique Canada, catalogue numéro 32-227.

Pendant la même période, celle de l'industrie ontarienne a augmenté de seulement 13%, par conséquent, le rattrapage du Québec a été considérable. Ainsi, la productivité de ce secteur au Québec, par rapport à l'Ontario, est passée de 73% en 1971 à 88% en 1977.

Le niveau de productivité varie grandement selon la taille des entreprises. Le niveau le plus élevé se retrouve dans les entreprises comptant entre 20 et 49 employés. Selon les données canadiennes présentées au tableau 14, il semblerait que la taille optimale des établissements serait entre 20 et 49 employés et que, de part et d'autre de ce niveau, la productivité diminue.

Au Québec, seulement 23% des établissements se situe dans la catégorie de 20 à 49 employés et 45% a plus de 100 employés, alors qu'en Ontario, les proportions sont respectivement de 27% et 30%. Ceci pourrait être une cause de la plus faible productivité au Québec.

7.3.2 Les coûts d'abattage

Puisqu'il n'existe aucune donnée sur les coûts du secteur de la transformation au Québec, nous supposons que ceux de l'Ontario sont représentatifs du Québec. De plus, l'analyse se limite au poulet à griller en Ontario.

Le coût de l'abattage du poulet à griller a connu, de 1973 à 1976, un taux de croissance annuel de 13%, pour se chiffrer en 1976 à 38¢ le kilogramme. Ce sont les dépenses reliées à la distribution qui ont connu le plus fort taux de croissance au cours de la période.

Tableau 15

Coût d'abattage d'un kilogramme de poulet à griller en Ontario et aux États-Unis en 1974

Catégorie	Ontario	États-Unis
	— ¢ le kilogramme —	
Ramassage	2,54	2,95
Transformation	17,92	11,17
Frais généraux	7,45	6,52
Livraison	3,24	1,41
Total	**29,25**	**22,05**

Sources: — United States Department of Agriculture, *The Chicken Broiler Industry*, août 1977.
— P.S. Ross et ass., *The cost of Processing in Ontario*, 1977.

La croissance des coûts de transformation du poulet à griller a été beaucoup moins rapide aux États-Unis. Le taux de croissance annuel a été de 7,5% entre 1971 et 1975.

Ainsi, en Ontario, il en coûtait respectivement 26¢ et 29¢, en 1973 et 1974, pour transformer un kilogramme de poulet à griller, comparativement à 19¢ et 22¢ aux États-Unis. Toutes les composantes du coût sont responsables de l'écart de 33%.

7.3.3 Le prix de gros et la marge brute

Au Québec, le prix de gros du poulet à griller de moins de 1,8 kilogramme, catégorie A, éviscéré, était de 1,59 $ le kilogramme en 1978 comparativement à 1,56 $ en Ontario. De fait, ce prix est plus élevé au Québec depuis 1974 et la différence se maintient aux environs de 4¢ le kilogramme.

Le prix de gros est plus affecté par le jeu de l'offre et de la demande et, par conséquent, fluctue plus que le prix payé au producteur qui est déterminé par les plans conjoints. Il en résulte donc que c'est la marge reçue par le transformateur qui absorbe les variations en attendant que les administrateurs du plan conjoint réagissent et ajustent le prix aux nouvelles conditions du marché. Par contre, aux États-Unis, où il n'y a pas de plan conjoint le prix de gros suit assez fidèlement le prix payé au producteur.

En 1978, la marge de l'abattoir, qui est la différence entre le prix de gros et le prix au producteur, a été de 47,4¢ le kilogramme sur le marché de Toronto comparativement à 52¢ sur celui de Montréal (tableau 16). Si on tient compte de la prime versée aux producteurs du Québec de 3,3¢ le kilogramme, la différence entre Montréal et Toronto n'est plus que de 1,3¢ le kilogramme. La marge de l'abattoir représente plus de 50% du prix de gros. Par contre, aux États-Unis (prix de gros à New York), la marge au transformateur n'était que de 20,9¢ (en monnaie canadienne) en 1978, ce qui représente 19% du prix de gros.

Au Québec, la marge de l'abattoir a progressé à un rythme annuel de 23% entre 1971 et 1975 alors qu'elle n'a augmenté que de 4,3% par année de 1975 à 1978. La même tendance a pu être observée en Ontario, avec des taux respectifs de 22% et 5%. Aux États-Unis, par contre, à l'exception des années 1973 et 1975, la marge brute s'est maintenue aux environs de 18¢ le kilogramme.

Le prix de gros du dindon de 4,5 kilogrammes et moins, catégorie A, éviscéré, vendu frais, était semblable à Montréal et à Toronto en 1976. Depuis ce temps, le prix est légèrement plus élevé à Montréal. Pour 1978, il était de 1,94 $ à Montréal contre 1,90 $ à Toronto.

Pour comparer avec le prix de gros payé aux États-Unis, nous avons utilisé les données concernant le dindon de 3,6 à 6,8 kilogrammes, vendu congelé à

Tableau 16

Évolution des marges brutes du poulet à griller au Québec, en Ontario et aux États-Unis de 1971 à 1978

	Prix à la ferme*			Prix du gros			Marge brute		
	Québec	Ontario	États-Unis	Québec	Ontario	États-Unis	Québec	Ontario	États-Unis
Année	— ¢ le kilogramme (poids éviscéré) —								
1971	53,8	60,8	44,3	73,6	79,6	60,6	19,8	18,7	16,3
1972	62,6	65,3	43,4	85,8	89,7	61,5	23,1	24,5	18,1
1973	86,4	92,8	66,1	118,2	119,3	93,8	31,7	26,5	27,3
1974	94,1	100,8	64,8	127,2	126,5	82,0	33,1	25,8	17,2
1975	99,6	103,2	65,5	145,5	144,4	101,0	45,9	41,2	35,5
1976	95,9	101,2	70,8	141,5	138,7	87,3	45,6	37,5	16,5
1977	98,8	100,3	77,4	139,1	131,2	95,7	40,3	30,9	18,3
1978	106,9	108,2	92,2	159,0	155,6	113,1	52,0	47,4	20,9

* Calculés à partir d'un facteur de conversion de 75% pour le Québec et l'Ontario, entre le poids vivant et éviscéré.

Sources: — Agriculture Canada, *Revue annuelle du marché avicole*
— United States Department of Agriculture, *The Chicken Broiler Industry*, août 1977.
— United States Department of Agriculture, *Poultry and egg situation*.

New-York. La différence avec le marché de Montréal, qui était de 70¢ le kilogramme en 1976, n'était plus que de 26¢ en 1978. L'écart tend à s'accroître de nouveau, à la faveur d'une baisse du prix de gros américain.

En se référant aux prix de gros à Montréal et à Toronto, la marge de l'abattoir est plus élevée au Québec qu'en Ontario. Cela provient à la fois d'une productivité plus faible, d'une sous-utilisation des capacités d'abattage et des frais élevés de stockage à Montréal. Il y aurait donc place à l'amélioration de notre système de transformation afin que notre avantage relatif au niveau de la production ne soit pas annulé.

7.4 Conclusion

La stagnation dans les abattages de volailles au Québec a engendré une certaine concurrence entre les entreprises pour leur approvisionnement. Afin d'augmenter leur volume, elles versent une prime aux éleveurs de 3,3¢ le kilogramme qui, une fois transférée dans leur prix de vente, nuit à leur compétitivité par rapport à l'Ontario. De plus, les entreprises ont une tolérance plus grande quant au poids et à la qualité des oiseaux. Il faut ici mentionner que la mise en place d'une pénalité de 1,1¢ le kilogramme pour les oiseaux dont le poids se situe hors de l'inter-

valle de 1,2 kilogramme à 1,4 kilogramme, à partir de 1975, n'a pas eu d'effet visible sur le poids des oiseaux qui se situe toujours autour de 1,4 kilogramme.

Les abattoirs font face à une irrégularité des approvisionnements qui empêche une utilisation maximale des équipements et de la main-d'oeuvre et qui peut faire perdre des occasions de vente à certains moments. Ceci nécessite un entreposage élevé de produits congelés lorsque les usines fonctionnent à plein rendement. La réglementation du plan conjoint a été resserrée à cet effet de façon à corriger cette situation. En effet, les producteurs doivent maintenant livrer leurs produits à l'intérieur d'une période de quatorze semaines, ce qui les empêche de trop distancer leurs périodes d'élevage.

La diversité des volailles traitées par les entreprises nuit à l'efficacité de la main-d'oeuvre qui doit s'ajuster aux changements de poids des oiseaux, et empêche une automatisation plus grande des opérations. Chaque type de volailles demande aussi des équipements spécialisés qui sont ensuite sous-utilisés.

Tous ces éléments entrent en ligne de compte pour expliquer les coûts de transformation plus élevés au Québec qu'en Ontario. Cependant, la faible différence de coût d'abattage entre le Québec et les États-Unis (6,6¢ le kilogramme) est loin d'expliquer à elle seule l'écart d'environ 19,8¢ le kilogramme entre les marges brutes observées de part et d'autre de la frontière canado-américaine depuis 1974, écart encore plus marqué au Québec qu'en Ontario. La politique de prix élevé, pratiquée par les entreprises de transformation, est une cause importante de la stagnation de leur production et des importations de volailles abattues réalisées par les grossistes. Leur stratégie de vente qui consiste à stocker plutôt que de vendre à prix plus bas est très coûteuse. Bien sûr, la marge est alléchante mais elle entraîne des frais d'entreposage élevés, une perte du marché au profit des concurrents et une sous-utilisation de la structure d'abattage et de production agricole. La quasi-absence de la transformation plus poussée des volailles, en particulier du dindon, fait perdre, tant à l'industrie qu'aux producteurs, un débouché prometteur.

Chapitre 8

Le réseau de distribution de la volaille

Le réseau de distribution de la volaille

En comparaison du réseau de distribution du boeuf, celui de la volaille est relativement simple. La majorité de la chair de volaille est vendue éviscérée entière ou en carcasses découpées. La part de la volaille transformée est négligeable.

Le schéma 5 montre les relations existantes entre les agents du réseau de distribution.

On peut constater que le Québec est presque autosuffisant en volailles, produisant 90% de sa consommation totale qui a été de 160 800 tonnes en 1978. La consommation québécoise est constituée d'une part, du commerce de détail qui, avec 110 000 tonnes, approvisionne 68% de la consommation totale et d'autre part, du marché hôtels-restaurants-institutions qui, avec 49 800 tonnes, comble 31% des besoins des Québécois.

Selon des renseignements obtenus auprès des abattoirs de volailles du Québec, ces derniers écoulaient, en 1978, leurs abattages dans des proportions de 65% aux détaillants en alimentation, soit directement à ces détaillants ou par l'entremise de leurs distributeurs exclusifs, 16% étaient destinés au marché d'exportation et 13% au marché hôtels-restaurants-institutions, le reste est réparti entre les grossistes en aliments et quelques usines de transformation, la part de ces dernières étant marginale.

Il est important de noter que le marché hôtels-restaurants-institutions prend de plus en plus d'importance en termes de volumes achetés auprès des abattoirs suite à la forte croissance de la restauration à service rapide.

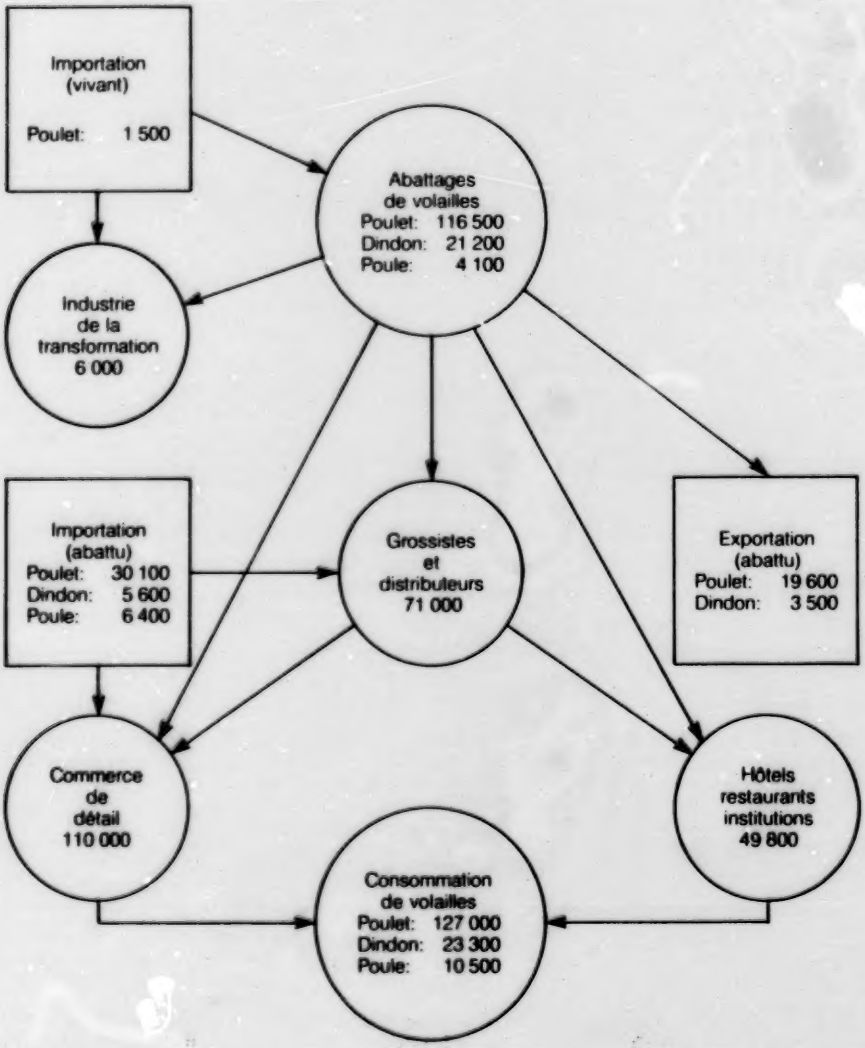
8.1 Le commerce de gros

Le marché de gros comprend toutes les transactions d'affaires entre les fournisseurs de volailles et les détaillants en alimentation ainsi que le marché hôtels-restaurants-institutions.

La fonction de commerce de gros, même si elle existe de façon distincte, n'en est pas moins réalisée en partie par les abattoirs de volailles, les grands détaillants et certaines entreprises de restauration. Tel que mentionné précédemment, les abattoirs de volailles transigent directement une bonne partie de leurs abattages avec les établissements de vente au détail, ce qui veut dire qu'ils font office

Schéma 5

Distribution de la volaille au Québec en 1978
— tonnes (poids éviscéré) —



Sources: — Agriculture Canada, *Revue annuelle du marché avicole*, 1978
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.

de grossistes. De même, au niveau de détail, les chaînes à succursales multiples ainsi que les groupements volontaires exercent, pour chacun de leurs magasins, certaines fonctions relevant du commerce de gros. Les restaurants à service rapide s'approvisionnent aussi directement des abattoirs de volailles en raison de leur important volume d'achat.

Les grossistes et les distributeurs exclusifs de certains gros abattoirs écoulent un volume de 71 000 tonnes de volailles. Les grossistes importent 42 100 tonnes de volailles de l'extérieur du Québec et achètent 8 000 tonnes auprès des abattoirs. Les distributeurs écoulent sur le marché 20 000 tonnes qui proviennent des abattoirs avec lesquels ils sont liés de par la nature même de leurs opérations. Leurs débouchés sont le marché hôtels-restaurants-institutions qui s'y approvisionne en grande partie ainsi que les détaillants en alimentation.

Fait à analyser, la fonction de grossiste est quasi-absente en Ontario dans le marché de la volaille. Cette présence au Québec s'explique sans doute en bonne partie par traditionnalisme et par la structure du marché de détail québécois où les grandes chaînes d'alimentation occupent une place moindre qu'en Ontario. En effet, le Québec compte quelques grossistes qui sont actifs depuis très longtemps et qui se sont créés des liens qui persistent sur le marché québécois de l'alimentation.

8.2 Les entreprises de restauration

Le chapitre 5 fait état de l'importance des repas pris hors de la maison et de son importance grandissante. Le marché des services alimentaires est vaste et englobe divers types d'établissements. Le secteur privé est le plus important et comprend, entre autres, les restaurants, les établissements hôteliers, les traiteurs, les machines distributrices, les cafétérias et les cantines mobiles.

Le secteur hôtels, motels et restaurants est nettement le plus important de l'ensemble des entreprises des services alimentaires. L'Association des restaurateurs du Québec évalue à 20 000 le nombre d'entreprises engagées dans ce secteur.

8.2.1 La restauration à service rapide

Le secteur le plus dynamique de la restauration est celui de la restauration à service rapide. Le volume de vente réalisé par ce type d'établissements au Canada a atteint 818 $ millions en 1977, soit 33% des ventes totales du secteur de la restauration. Le marché du poulet vient au premier rang avec 36% des ventes de ce type de restauration.

Le mode de fonctionnement de ce groupe est le plus souvent assuré par un système de franchise. Cependant, dans le cas des entreprises qui se spécialisent dans la vente de poulets au Québec, la situation est quelque peu différente. En effet, les restaurants Scott (poulet frit Kentucky) et les Rôtisseries Saint-Hubert,

les deux principaux représentants de ce secteur, utilisent le système de franchise seulement pour une partie de leurs restaurants, l'autre partie étant constituée de succursales appartenant à l'entreprise. Toutefois, leur succès repose, tout comme les autres entreprises de restauration à service rapide, sur une standardisation du marketing, de la publicité, de l'organisation matérielle des lieux, du contrôle de la qualité, etc.

On peut illustrer leur importance en soulignant que plus de 13% du poulet à griller abattu au Québec a été écoulé par ces deux entreprises en 1978.

Le menu de ces deux entreprises, comme celui de l'ensemble des restaurants à service rapide, est très limité, offrant presque exclusivement du poulet comme choix de viande.

Une telle spécialisation entraîne, il va sans dire, une structure d'approvisionnements très régulière et spécifique. Les restaurants Scott et les Rôtisseries Saint-Hubert s'approvisionnent auprès des abattoirs du Québec pour la quasi-totalité de leurs besoins, certains de ces abattoirs se spécialisant d'ailleurs dans l'abattage de poulets destinés à la restauration. Il arrive à l'occasion, lorsque les quantités demandées par ces entreprises excèdent les disponibilités québécoises en poulets, qu'une part des approvisionnements proviennent de l'extérieur du Québec. Leurs besoins sont très précis et ils vont de pair avec l'uniformité de leur menu. Ainsi, les Rôtisseries Saint-Hubert s'approvisionnent de poulets attachés (cuisson à la broche) d'un poids moyen de 1,5 kilogramme (3,3 livres) alors que les restaurants Scott utilisent des poulets de 1,2 kilogramme (2,6 livres) découpés en neuf morceaux les plus égaux possibles.

Pour ce qui est de l'ensemble du secteur, une enquête[1] révèle que les grossistes sont les principaux fournisseurs de viandes et de volailles des hôtels et restaurants avec plus de 60% des livraisons, suivis des salaisons, 28%, puis des abattoirs, 8%, le reste provenant du commerce de détail.

Le poulet est acheté frais dans une proportion de 52% pour les hôtels et motels et de 66% dans les restaurants. La catégorie A y est achetée par plus de 75% des établissements. Les hôtels, comme les restaurants, utilisent du poulet de 0,9 à 1,4 kilogramme et de 1,4 à 1,8 kilogramme en proportion égale.

La dinde est surtout achetée congelée, de préférence de catégorie A, et pèse plus de 9,1 kilogrammes. Un peu plus de la moitié des restaurants et 26% des hôtels s'approvisionnent de roulés de dinde. Le roulé de dinde blanc est préféré par la majorité (92%) des utilisateurs.

1 Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, *Enquête sur la distribution des viandes fraîches ou congelées au Québec, secteur hôtels-motels-restaurants*, novembre 1978.

8.3 Le marché institutionnel

Le marché institutionnel englobe les centres hospitaliers et d'accueil, les maisons d'enseignement, les centres de détention et d'autres établissements sous la juridiction des différents ministères et gouvernements concernés.

Ce marché est d'une importance considérable. Ainsi, le réseau des établissements du ministère des Affaires sociales du Québec regroupe, à lui seul, près de 250 centres hospitaliers et 650 centres d'accueil.

Le marché institutionnel possède des particularités au niveau de son service alimentaire parmi lesquelles on peut mentionner: des espaces d'entreposage limités qui entraînent des livraisons fréquentes, un manque de standardisation des spécifications relatives aux produits demandés et des délais de paiement plus long que dans le commerce en général malgré une amélioration marquée depuis quelque temps.

Les grossistes s'avèrent les principaux fournisseurs de ce marché en raison du faible volume d'achat que commande chaque institution. De plus, les grossistes fournissent d'autres produits alimentaires et se déplacent pour livrer des petites quantités, contrairement aux abattoirs. Par contre, on note une tendance accrue de la part des institutions à s'approvisionner auprès des abattoirs lorsque le volume transigé devient important. Les établissements du marché institutionnel ont souvent été considérés par les fournisseurs comme un marché où l'on pouvait se permettre des négligences sur la qualité des produits. En effet, il n'y a pas toujours adéquation parfaite entre les marchandises demandées et reçues. Ce problème est relié au fait que ce marché est constitué d'un nombre considérable d'acheteurs face à un nombre relativement limité de fournisseurs.

Depuis quelques années, initiées par les conseils régionaux de services de santé et de services sociaux (CRSSS), des commissions ont été créées afin de former des groupes d'achat en vue de résoudre ce problème. La part des aliments achetés en groupe varie selon les régions. Cependant, les achats de produits périssables (dont les viandes sont la composante majeure) présentent davantage de difficultés (qualité, délais, etc.) au niveau des achats de groupe. Aussi, rares sont les institutions achetant leurs viandes par l'entremise du groupe d'achat.

Il y a également un problème rencontré fréquemment, problème lié au mode de fonctionnement des institutions. La détermination des achats se fait par des personnes situées à trois paliers différents de décision. Il y a généralement le chef de production qui s'occupe de l'administration de la cuisine, le diététiste chargé de la qualité nutritive des aliments et le gestionnaire qui s'occupe de l'administration du budget. Il n'y a pas toujours entente parfaite entre ces trois personnes lors de la formulation des commandes.

Comparativement à l'ensemble de la population québécoise, la consommation de volaille du marché institutionnel est un peu plus importante. En effet, la consommation de volaille est de l'ordre de 25% des quantités de viandes achetées en 1978, alors que pour l'ensemble du Québec, la volaille représente 22% de la viande consommée. La volaille occupe donc une place de premier plan sur le menu des institutions. De plus, on peut présumer qu'un tel pourcentage ira en augmentant étant donné la très forte hausse du prix du boeuf enregistrée en 1979 et prévue pour 1980 d'une part et d'autre part, le budget des services alimentaires des institutions qui augmente à un rythme moins prononcé que celui de la hausse du prix des aliments. Ces deux facteurs conjugués ont entraîné des substitutions dans le choix des viandes servies au menu.

Les institutions consomment, à la fois, du petit poulet de 0,9 à 1,4 kilogramme ou de 1,4 à 1,8 kilogramme de catégorie A qu'ils servent sous forme de Bar-B-Q en quart de poulet et du gros poulet de 2,3 à 2,7 kilogrammes de catégorie utilité pour les autres usages. Les achats de poulets en morceaux sont peu élevés comparativement à l'achat de poulets entiers. Le poulet est, 2 fois sur 3, commandé à l'état frais pour être congelé à l'institution même. La dinde se commande presque exclusivement à l'état congelé, d'un poids de 9,1 kilogrammes et plus et de catégorie utilité. De plus en plus d'institutions adoptent le roulé de dinde.

Ces approvisionnements, selon une estimation du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, proviennent du Québec dans une proportion de 85% dans le cas du poulet alors que pour la dinde, ce pourcentage n'est que de 71% en 1978. Le pourcentage serait plus faible dans la dinde en raison du manque de connaissance de ce qui est vraiment produit au Québec. Cette situation se corrige cependant de façon rapide grâce aux efforts déployés par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec auprès des institutions dans le cadre de la politique d'achat de produits québécois.

8.4 Le commerce de détail

Les volailles sont offertes au consommateur par différentes catégories de détaillants. Le tableau 17 indique la part du marché des divers types de détaillants au Québec en 1978.

Chacun de ces agents a ses propres structures et un mode d'approvisionnement qui lui est particulier. Les chaînes à succursales multiples s'approvisionnent en très grande majorité au Québec directement auprès des abattoirs ou de leurs distributeurs exclusifs. Une très faible partie de leurs approvisionnements proviennent de l'extérieur du Québec. Ces achats hors du Québec surviennent occasionnellement suite à un manque de disponibilités momentané de volailles du Québec ou à la possibilité de profiter d'un achat à prix très avantageux. Les groupements volontaires, s'approvisionnent également en majorité auprès des abattoirs du Québec et de leurs distributeurs exclusifs.

Tableau 17

La part du marché de l'alimentation des principaux types de détaillants au Québec en 1978

Type de détaillants	Part du marché %
Chaînes à succursales multiples	41,5
Groupements volontaires	41,1
Indépendants non affiliés	17,4
Total	100,0

Source: — Maclean-Hunter Limitée, *Canadian Grocer*, février 1979.

Les indépendants non affiliés, pour leur part, s'approvisionnent auprès de grossistes, leur volume individuel n'étant pas assez considérable pour s'approvisionner auprès des abattoirs. Ils représentent sûrement un débouché très important pour les grossistes.

Le rapport de force existant entre certains agents du marché et leurs fournisseurs est à souligner. Les chaînes ainsi que les groupements volontaires font affaire avec plusieurs fournisseurs en vertu de leur volume d'achat considérable, sans avoir à dépendre d'aucun fournisseur en particulier. Les détaillants ajustent aussi les quantités des différentes viandes qu'ils achètent en fonction des prix demandés. Les ventes à rabais qu'ils font occasionnellement peuvent fortement influencer leurs besoins en viandes, lorsqu'on considère que les consommateurs peuvent facilement doubler leurs achats du produit en question suite à une telle initiative de la part du détaillant.

8.5 Le prix de détail et la marge des détaillants

8.5.1 Le poulet à griller

Le prix de détail du poulet à griller de 1,8 kilogramme et moins, vendu à l'état frais, est plus élevé à Montréal qu'à Toronto depuis 1975. Le prix moyen pour 1978 a été respectivement de 2,16 $ et 2,03 $ le kilogramme. Le prix de détail américain, par contre, est beaucoup moins élevé à 1,67 $ le kilogramme en 1978. Ce prix est 22% inférieur à celui de Montréal. Aux trois endroits les prix au détail ont enregistré de fortes hausses en raison d'une augmentation des coûts de production et de la forte hausse du prix des autres viandes.

La marge du détaillant qu'on définit comme étant la différence entre le prix de gros et le prix au détail, est plus élevée au Québec qu'en Ontario depuis 1976 pour

le poulet à griller. La différence des prix au détail en 1978 était de 12,6¢ dont 3,3¢ est attribuable à la différence du prix de gros. Le reste soit 9,3¢ provient de la différence entre les marges aux détaillants des deux provinces. En Ontario, la marge au détaillant représentait 23,5% du prix de détail alors qu'elle était de 26,2% pour le Québec. De plus, la différence tend à s'accroître depuis 1975.

Tableau 18

Évolution des marges brutes au détail du poulet à griller au Québec, en Ontario et aux États-Unis de 1974 à 1978

	Prix de gros*			Prix de détail			Marge brute		
	Québec	Ontario	États-Unis	Québec	Ontario	États-Unis	Québec	Ontario	États-Unis
Année	— ¢ le kilogramme (équivalent poids éviscéré) —								
1974	127,2	126,5	82,0	179,7	183,4	117,6	52,5	56,9	35,6
1975	145,5	144,4	101,0	198,1	194,0	142,0	52,6	49,6	41,0
1976	141,5	138,7	87,3	186,3	180,3	129,9	44,8	41,6	42,6
1977	139,1	131,2	95,7	189,4	174,4	140,9	50,3	43,2	45,2
1978	159,0	155,6	113,1	215,6	203,0	167,3	56,6	47,4	54,2

* Calculés à partir d'un facteur de conversion de 75% pour le Québec et l'Ontario.

Sources: — Agriculture Canada, *Revue annuelle du marché avicole.*
— United States Department of Agriculture, *Poultry and egg situation.*
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.

Comparativement aux États-Unis, la marge des détaillants québécois est supérieure pour les cinq années étudiées. Cependant, on note une diminution appréciable de l'écart. En effet, l'écart était de 16,9¢ en 1974 alors qu'il n'était plus que de 2,4¢ en 1978. Cette différence de 2,4¢ explique une faible partie de l'écart des prix au détail qui est de 48,3¢. La différence du prix de gros qui est de 45,9¢ est la grande responsable de cet écart.

8.5.2 Le dindon à griller

Le prix de détail du dindon de 4,5 kilogrammes et moins, éviscéré et congelé, a également connu une hausse très importante en 1978, en particulier à Montréal où elle a été de 17% par rapport à 1971. Ainsi, à 2,34 $ le kilogramme, le Québec dépassait de 9¢ le prix ontarien, alors qu'il lui avait été inférieur de 4¢ en 1977. Par contre, selon les données des premiers mois de 1979, il semble que le prix ontarien soit de nouveau plus élevé. Comparativement aux prix américains, le prix de détail québécois est supérieur de 30¢ en 1978, soit 5¢ de moins qu'en 1977.

Tableau 19

Évolution des marges brutes au détail du dindon à griller au Québec, en Ontario et aux États-Unis de 1974 à 1978

	Prix de gros*			Prix de détail			Marge brute		
Année	Québec	Ontario	États-Unis	Québec	Ontario	États-Unis	Québec	Ontario	États-Unis
	— ¢ le kilogramme (équivalents poids éviscéré) —								
1974	144,0	143,0	101,0	168,0	166,0	157,0	24,0	23,0	56,0
1975	159,0	159,0	124,0	187,0	180,0	157,0	28,0	21,0	33,0
1976	177,0	173,0	106,0	206,0	204,0	151,0	29,0	31,0	45,0
1977	173,0	170,0	127,0	200,0	204,0	165,0	27,0	34,0	38,0
1978	194,0	190,0	168,0	235,0	230,0	205,0	41,0	40,0	37,0

* Calculés à partir d'un facteur de conversion de 81% pour le Québec et l'Ontario.

Sources: — Agriculture Canada, *Revue annuelle du marché avicole*.
— United States Department of Agriculture, *Poultry and egg situation*.
— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.

La marge du détaillant était, en 1978, de 41¢, de 40¢ et de 37¢ respectivement au Québec, en Ontario et aux États-Unis. La marge au Québec et en Ontario a été semblable au cours de la période et elle a augmenté en 1978. Par contre, la situation américaine est tout à fait différente. La marge varie passablement d'une année à l'autre et la tendance est plutôt à la baisse. En effet, en 1974, elle était de 56¢ contre 24¢ au Québec, ce qui expliquait les prix de détail différents de seulement 11¢ alors que les prix de gros montraient une différence de 43¢. Par contre, en 1978, la marge des détaillants américains n'était que de 37¢ contre 41¢ au Québec. Cette diminution de la marge des détaillants se reflète d'ailleurs au niveau du prix de détail. Le prix américain est de 30¢ inférieur au prix québécois d'autant plus que l'écart des prix de gros n'était plus que de 26¢.

On peut donc conclure que, d'une façon générale, la marge des détaillants est plus élevée au Québec qu'aux États-Unis et qu'en Ontario. Cette situation explique en partie le prix au détail supérieur qu'on retrouve au Québec pour le poulet et le dindon à griller.

8.6 Les échanges avec l'extérieur

Le déficit commercial au Québec s'est élevé à 15 800 tonnes de volaille en 1978. Le déficit en poulet a été de 8 400 tonnes, celui du dindon s'est élevé à 2 000 tonnes et celui de la poule à 5 400 tonnes.

8.6.1 Le commerce international

Jusqu'en 1974, les échanges québécois de volaille avec l'extérieur ont été assez limités. Les importations combinées de volailles vivantes et éviscérées entre 1966 et 1974 n'ont jamais dépassé 900 tonnes (poids éviscéré). Elles étaient généralement constituées de volailles vivantes. Quant aux exportations, elles se chiffraient en 1978 à près de 3 600 tonnes. Les abattis comestibles et certaines parties peu en demande ici (cou, patte, bout d'aile, etc.) étaient les principaux produits exportés.

En 1974, les importations en provenance des États-Unis ont commencé à augmenter tant au Canada qu'au Québec. De 1 800 tonnes (poids éviscéré), en 1974, les importations québécoises de volailles vivantes et abattues ont atteint 5 900 tonnes en 1978 et elles seront aussi élevées en 1979. Les volailles abattues sont la principale composante du volume importé. Le poulet est pratiquement le seul produit importé au Québec depuis que des contingents ont été imposés à l'importation de dindons. En 1977, l'importation de volailles vivantes a dépassé 500 tonnes (poids éviscéré), ce qui n'était pas arrivé depuis 1968. En 1978, le volume a presque triplé pour atteindre 1 500 tonnes (poids éviscéré).

Cette situation découle directement de la hausse croissante de l'écart entre les prix au Québec et aux États-Unis. Avant 1974, le tarif douanier suffisait à protéger la production québécoise de la concurrence américaine. La hausse persistante du prix du poulet tant vivant qu'abattu au Québec a rendu les tarifs de 4,4¢ le kilogramme sur la volaille vivante et de 12,5% sur la volaille éviscérée insuffisants pour combler l'écart de prix.

Au début de cette période d'augmentation, les importations étaient plus élevées au Québec qu'en Ontario. Depuis 1976 cependant, l'Ontario a dépassé le Québec, important 13 600 tonnes comparativement à 3 900 tonnes l'année précédente. Depuis deux ans, les échanges portent de plus en plus sur la volaille vivante plutôt qu'abattues et ce, autant en Ontario qu'au Québec. On peut facilement comprendre qu'un tarif fixe de 4¢ le kilogramme assure de moins en moins de protection à mesure que le prix du produit augmente.

8.6.2 Le commerce interprovincial

Les échanges interprovinciaux sont importants au niveau des poulets abattus. On peut estimer que les importations totales de poulets en provenance surtout de l'Ontario se sont élevées à 25 800 tonnes de poulets abattus en 1978 tandis que les exportations de poulets vers les autres provinces se sont chiffrées à 23 000 tonnes et 95% l'ont été une fois abattus. Les entrées de dindons vivants sont négligeables alors que le déficit des échanges de dindons abattus est de 3 000 tonnes. Bien que les quantités exactes ne soient pas connues, on sait que le Québec exporte surtout du dindon à griller et importe plutôt du gros dindon.

Chapitre 9

Les autres volailles et petits animaux d'élevage

Les autres volailles et petits animaux d'élevage

9.1 Le marché des canards, des oies et autres oiseaux

9.1.1 Les canards

En 1976, près de 1 500 fermes au Québec ont déclaré élever des canards. Le nombre de canards s'élevait au 1er juin à 94 000 oiseaux. La production se concentre dans la région de Brome où on retrouve 82% des oiseaux. Le comté de Rouville et l'Île d'Orléans comptaient chacun 3% des canards du Québec. Quelques producteurs seulement s'adonnent à cet élevage sur une base commerciale. En effet, 11 fermes possédaient 88% des troupeaux soit 81 000 oiseaux.

Les abattages de canards ont été de 883 tonnes (poids éviscéré) en 1978. Au Québec, la production n'a pas réussi à prendre autant d'expansion qu'en Ontario. Dans cette province, les abattages ont presque doublé entre 1972 et 1978 alors qu'elles ont augmenté de seulement 10% au Québec pendant la même période. Ce retard a fait diminuer la part du Québec de 40% à 27%. Le seul abattoir spécialisé est localisé près de la production dans le comté de Brome. Il a effectué la totalité des abattages. Sa production est écoulée à 40% au Québec et 60% est destinée aux provinces canadiennes. La consommation canadienne par personne s'élève à 0,15 kilogramme. Ceci représentait au Québec un marché de 943 tonnes. Les importations seraient d'environ 590 tonnes. Il y a donc encore de la place pour l'expansion d'une telle production au Québec.

9.1.2 Les oies

La production d'oies est très marginale. Au 1er juin 1976, le troupeau d'oies du Québec s'élevait à 6 726 oiseaux dispersés sur 702 fermes un peu partout sur le territoire québécois. La région du Saguenay/Lac-Saint-Jean est la principale région productrice avec 28% du troupeau. Chicoutimi est le principal centre au Québec avec 23% des oiseaux. On y retrouve 35 fermes déclarant un troupeau total de 1 554 oiseaux.

La chaîne coopérative du Saguenay possède le seul abattoir sous inspection qui s'occupe des oies. Les abattages d'oies ont connu une forte croissance entre 1972 et 1978, passant de 2 tonnes à 21 tonnes. Ce dernier volume correspond à 5 600 oiseaux. La production commerciale a de la difficulté à concurrencer le Manitoba qui abat 90% des oiseaux. On peut penser que la production des abattoirs sous inspection n'est qu'une proportion assez faible et que la majeure partie des oiseaux sont abattus sur la ferme pour être ensuite vendus directement aux consommateurs.

9.1.3 Les cailles et les faisans

La production de cailles s'élève à environ 1 710 000 oiseaux. Elle se concentre dans deux fermes qui assurent aussi l'abattage. Le volume est de 145 tonnes. La production est écoulée à 70% dans le réseau de distribution commercial alors que le reste est acheminé surtout vers le secteur de la restauration.

La production actuelle de faisans est de 110 000 oiseaux pour un volume de seulement 125 tonnes. L'élevage de faisans pour la chasse représente 60% de toute la production, le reste étant destiné au marché de la consommation.

9.2 La situation dans la cuniculture

L'élevage du lapin est encore à ses débuts au Québec. Au recensement de 1976, 944 fermes déclaraient des élevages totalisant 47 000 lapins. On peut estimer la production de lapin pour la chair à 1 360 tonnes en 1978. La Fédération des producteurs de lapins du Québec compte actuellement quelque 250 membres.

C'est dans la région de Rouville et d'Iberville et dans la région de l'Outaouais que l'on retrouvait les plus grandes concentrations d'élevages de lapins en 1976. Ces deux régions possédaient au dernier recensement 49% de tous les clapiers du Québec.

Les éleveurs connaissent actuellement des difficultés à s'approvisionner en moulée conforme aux besoins de cet élevage. Il existe encore un besoin d'améliorations techniques, tant chez les éleveurs que chez les fabricants de moulée.

Au Québec, nous possédons actuellement deux abattoirs sous inspection québécoise qui s'occupent d'abattage de lapins. Ces deux établissements de lapins, localisés près de Soulanges et de Rouville, sont loin de suffire à notre consommation même si celle-ci n'est que de 1 255 tonnes par année. Il ne faut cependant pas oublier que tous les lapins produits au Québec ne passent pas nécessairement par ces abattoirs. Il existe en plus un abattoir de classe B en voie de transformation et quelques établissements commerciaux d'abattage relevant du Service d'inspection et de la qualité dans l'environnement de la Communauté urbaine de Montréal. Un certain volume qu'on peut difficilement évaluer est de plus abattu sur les fermes et vendu directement au consommateur. Les demandes, en vertu du programme de rationalisation du secteur des viandes du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, ont été peu nombreuses. La complexité des dossiers à élaborer rend l'accès difficile pour les agents de ce secteur où les établissements sont de petites dimensions et peu équipés en ressources humaines spécialisées.

Très peu de recherches ont été faites sur la consommation de chair de lapin au Québec, vu son faible niveau de consommation par personne. Pourtant, la consommation de chair de lapin est considérable dans certains pays. Par exemple, les Français en consomment autour de 4,5 kilogrammes par personne par année.

Au Québec, la consommation par personne est estimée à 0,2 kilogramme en 1978. Le manque de familiarité des consommateurs avec cette viande nutritive et contenant très peu de gras ainsi que l'absence de normes de classement qui pourraient leur garantir l'authenticité et la qualité du produit offert sont sûrement deux facteurs importants pour expliquer un si faible niveau de consommation. L'irrégularité des approvisionnements nuit aussi à la mise en marché. L'entrée en opération d'un nouvel abattoir à Saint-Apollinaire, conçu exclusivement pour l'abattage des lapins, est un pas vers la solution de ce dernier problème. Si les approvisionnements pouvaient suffire à la demande au cours des années 1980, on estime qu'elle pourrait atteindre 1,3 kilogramme. Cette hypothèse repose principalement sur les points suivants: la chair de lapin est de plus en plus acceptée dans les principaux centres urbains où réside la majorité des Québécois d'origine européenne, on note un changement dans la consommation en faveur des mets «raffinés», dont le lapin fait partie; le lapin est vendu, au niveau de détail, à un poids d'environ 1,35 kilogramme, soit un poids idéal pour un repas d'une famille de trois ou quatre personnes. Son prix, relativement élevé de 5,50 $/kilogramme en 1978, est cependant un handicap important à la hausse de sa consommation.

Selon la Fédération des producteurs de lapins, la vente des peaux et des pattes de lapins peut apporter aux éleveurs un revenu supplémentaire substantiel. Le prix d'une peau serait en moyenne de 1,50 $ alors qu'une patte vaudrait environ 0,25 $ sur le marché américain de la consommation.

Conclusion générale

Conclusion générale

Dans son énoncé de politique économique intitulé «Bâtir le Québec»[1], le gouvernement québécois avait retenu pour le secteur avicole un certain nombre d'objectifs de production et de transformation que l'on retrouve au tableau 20.

Avec les données disponibles à ce moment, il n'était pas certain que la hausse de la consommation d'oeufs se maintiendrait et la demande québécoise de 1982 avait été estimée dans ce contexte. Actuellement, tout porte à croire que ce sera le cas et on peut projeter que la demande québécoise atteindra 119 millions de douzaines en 1982. Cependant, la part du Québec dans la production canadienne est fixée par l'entente ayant présidé à la mise en place de l'Office canadien de commercialisation des oeufs et le degré d'auto-approvisionnement n'atteindra que 60,7%. La part de la production canadienne attribuée au Québec n'est que de 16%. Comme la consommation du Québec représente 25% des oeufs consommés au Canada, les producteurs québécois ne récolteront ainsi que les deux tiers de la hausse de la consommation.

Du côté des oeufs, les producteurs québécois ont amélioré leur productivité par rapport aux Ontariens. Cependant, le système de fixation des prix de l'Office canadien de commercialisation des oeufs favorise les importations en provenance d'Ontario et d'autres provinces, alors que la production locale n'arrive même pas à être vendue en totalité sur le marché québécois. Le programme de rachat de surplus de l'Office canadien de commercialisation des oeufs vient augmenter le prix des oeufs en créant des mouvements importants et peut-être injustifiés d'oeufs entre les provinces. Le programme coûte cher aux acheteurs d'oeufs canadiens, en particulier le commerce de détail qui a une marge minime sur ce produit. Le prix des oeufs se répercute aussi sur le prix des contingents qui se situe entre 8 $ et 10 $ la poule pondeuse ce qui est très révélateur de la rentabilité de cette production. La consolidation et la plus grande rentabilité des postes de classement de la Fédération des producteurs d'oeufs de consommation permettrait de réduire la différence entre les oeufs du Québec et ceux des États-Unis.

Les objectifs retenus dans l'énoncé politique pour la chair de volaille demeurent toujours valables. Une production de 186 700 tonnes permettrait d'atteindre un

1 La partie de cet énoncé traitant du secteur agro-alimentaire est l'oeuvre du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec.

Tableau 20

Résumé des principaux objectifs
de développement concernant l'industrie avicole

Objectifs	Oeufs de consommation	Chair de volaille
	millions de douzaines	'000 tonnes
La demande québécoise		
1977	103,5 (112,5)*	151,8
1982	100,3 (119,0)*	178,7
Balance commerciale avec les autres provinces et pays		
1977	– 16,0 (–44,4)*	– 8,3
La transformation québécoise		
Volume en 1977	.. (3,0)*	144,7
Objectif de volume en 1982	.. (4,0)*	188,3
Taux de croissance 1975 à 1982 (%)	33,0	30,0
La production québécoise		
Volume en 1977	68,1	143,4
Objectif de volume en 1982	72,1	186,7
Taux de croissance 1975 à 1982 (%)	6,0	30,0
Degré d'auto-approvisionnement en 1977 (%)	65,8 (60,5)*	94,5
Degré d'auto-approvisionnement en 1982 (%)	71,9 (60,7)*	104,5

.. Nombres non disponibles.

* Données révisées entre parenthèses.

Sources: — Gouvernement du Québec, *Bâtir le Québec, énoncé de politique économique*, septembre 1979, pp. 312 et 313.

— Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, Direction générale de la planification et des études économiques, octobre 1979.

degré d'auto-approvisionnement de 104,5%, le surplus étant exporté vers les autres provinces. Les objectifs vont cependant demander un renversement de la tendance à la stagnation qui prévaut depuis quelques années au niveau de la production et des abattages. Tout dépendra aussi de la part que réussiront à conserver les producteurs du Québec dans le cadre des offices canadiens.

En effet, les besoins canadiens dépassent maintenant le volume global que les provinces s'étaient partagées au moment de l'entente de 1974 pour le dindon et de 1977 pour le poulet. La méthode de répartition du surplus à produire dans le dindon repose actuellement sur l'évolution de la population, le poids démographique et l'allocation de base, tandis qu'aucune méthode ne fait encore l'unanimité chez les producteurs de poulets. Les critères basés sur la population jouent à long terme au détriment du Québec dont le poids démographique dans le Canada tend à diminuer. De plus, ces critères ne tiennent pas compte du fait que la consommation par personne n'est pas uniforme à travers le Canada et que la localisation de la production est basée sur les avantages comparatifs qui découlent des coûts de production et de transport.

L'entente canado-américaine fixe le contingent d'importation de poulets en 1980 à 22 000 tonnes; on peut alors se demander quelle protection les producteurs ont gagnée. En effet, de 1963 à 1978, le volume d'importations canadiennes n'a dépassé ce chiffre qu'à deux occasions, soit en 1976 et en 1978. Le partage du contingent canadien qui semble se dessiner avec un net recul pour le Québec ainsi que le niveau des contingents d'importations nous amènent à nous demander quels sont les bénéfices que le Québec retire d'un Office canadien de commercialisation du poulet.

Dans la volaille, la marge excessive des abattoirs due en partie à leur faible productivité handicape sérieusement la croissance de tout le secteur. Leur marge est plus que le double de celle observée aux États-Unis et cet écart est pour une bonne part responsable de la croissance des importations de poulets. Les entreprises pourraient réduire cette marge en diminuant leurs stocks et en concentrant leurs opérations sur un seul type de volaille. Producteurs et propriétaires d'abattoirs auraient avantage à faire des efforts supplémentaires pour régulariser les approvisionnements.

Le faible développement de la transformation secondaire des volailles (mises en conserve, désossage, etc.) entraîne des pertes de marché de plus en plus importantes pour le secteur québécois du dindon et du gros poulet à mesure que ce type de produits gagne en popularité auprès des institutions, des restaurants et des consommateurs. Les entreprises n'ont pratiquement pas tiré parti des stimulants financiers disponibles pour les projets de modernisation et d'implantation d'usines dans le cadre du programme de rationalisation des viandes mis en place par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec.

Au niveau des producteurs, la sous-utilisation des ressources, les problèmes d'ajustement aux besoins du marché (variation saisonnière, spécification du produit, etc.) et la valeur des contingents sont les principales difficultés relevées. Ces questions seraient en bonne partie résolues si la politique de freinage de la croissance de la production adoptée par la Fédération des producteurs de volailles du Québec était modifiée pour permettre une expansion plus rapide de la production et suivre d'un peu plus près la conjoncture du secteur des viandes. La politique actuelle assure des prix élevés aux producteurs, mais elle fait augmenter les coûts de production et entraîne une surenchère sur le marché des contingents. On abandonne ainsi aux producteurs ontariens la majeure partie de l'expansion de la consommation et on rend l'importation de volailles vivantes de plus en plus attrayante et avantageuse. La valeur élevée des contingents représente un poids financier pratiquement impossible à supporter pour la relève.

Le système actuel de vente des contingents ne pourrait-il pas être amélioré par un mécanisme de vente publique ou être remplacé par une grille de sélection pré-établie permettant à un éventail élargi de producteurs de rejoindre cette production? Cette grille pourrait contenir des critères tels que l'âge de l'aspirant, son expérience, ses qualifications ou le taux d'utilisation antérieure des capacités de production dans le cas d'un aviculteur déjà établi. Ce problème n'est pas unique à l'industrie avicole et, compte tenu de son importance, cette question doit être abordée dans le cadre plus général d'un régime d'attribution de contingents favorisant une relève plus adéquate.

Les agents du secteur avicole (oeufs et volailles) semblent avoir en général misé sur le fait que les consommateurs sont peu sensibles au prix des produits alimentaires. Ils laissent ainsi une partie du marché à leurs concurrents parce que les commerçants cherchent à s'approvisionner auprès des sources les moins coûteuses à qualité égale.

Pour développer des débouchés pour le secteur avicole, le produit québécois doit être offert à un prix compétitif. Ceci ne pourra se réaliser que si le système de fixation de prix de l'Office canadien de commercialisation des oeufs est modifié et que les producteurs et les abattoirs, en particulier, acceptent de réduire leurs marges.

I Lexique des principaux termes utilisés dans l'industrie avicole

II Les documents des conférences socio-économiques du Québec

Annexe I

Lexique des principaux termes utilisés dans l'industrie avicole

Abattis:	Parties secondaires d'animaux tués propres à la consommation humaine (tête, cou, ailerons, pattes, foie, gésier).
Atmosphère contrôlée:	Air ambiant où on a réglé la température, l'humidité et la teneur en oxygène et en gaz carbonique.
Cholestérol:	Substance grasse qui se trouve dans les cellules du sang. Le cholestérol peut causer des calculs biliaires et provoquer l'artériosclérose.
Condamnation: (taux de)	Proportion de la chair de volaille qui est impropre à la consommation par rapport à l'ensemble de la production. La condamnation peut être due à une malformation d'un membre par exemple.
Conditionnement:	Préparation et transformation de la viande pour satisfaire un marché donné.
Contingent:	Volume de production ou d'importation autorisé.
Conversion: (Taux de)	Nombre d'unités de poids de moulée nécessaire à la production d'une unité de poids de volaille.
Couvoir:	Local où se fait l'incubation des oeufs. Par extension, l'entreprise qui se spécialise dans cette activité.
Cycle de production:	L'ensemble de processus qui va du début à la fin de la production.
Décoquiller:	Malaxer les oeufs de façon à ce que la coquille soit brisée et mélangée à la partie liquide des oeufs.
Découpe:	Séparation de la chair de volaille selon les différentes parties (ailes, poitrine, cuisse, . . .). Se dit en opposition à «entier».
Dindon à griller:	Dindon qui pèse moins de 12 livres vivant.
Dindon (gros):	Dindon qui pèse plus de 12 livres vivant.

Éviscéré:
(Poids de la volaille)
Volaille qui est prête à la cuisson, toutes les opérations de préparation ayant été effectuées incluant l'enlèvement de l'ensemble des viscères, du cou, de la tête, des pattes et des plumes. Le poids de la volaille éviscérée comprend toutefois le poids du cou, du coeur, du foie et du gésier.

Grossiste:
Marchand en gros, intermédiaire entre l'abattoir et le détaillant.

Incubation:
Maintien des oeufs à une température de 37,7°C pour les faire éclore. La couvaison dure 21 jours pour le poussin et 28 jours pour le dindonneau.

Intégrateur:
Transformateur, fournisseur, marchand ou autre agent économique qui est à une étape de production ou de mise en marché immédiatement avant ou après la ferme et qui s'occupe de la production de celle-ci, soit parce qu'il la possède, soit qu'il ait une entente contractuelle avec celui qui l'exploite.

Meunerie:
Usine où on prépare de la moulée.

Mirer:
Examiner des oeufs à contre-jour à la lumière naturelle ou artificielle pour déceler des anomalies (double jaune, tache de sang, etc.).

Plan conjoint:
Regroupement de producteurs pour la gestion de l'offre de l'ensemble d'un produit.

Poulette démarrée:
Poule âgée de 20 semaines, prête à la production d'oeufs.

Poulet à griller:
Poulet qui pèse moins de 5 livres vivant.

Poulet (gros):
Poulet qui pèse plus de 5 livres vivant.

Rôtisserie:
Restaurant dont la spécialité est la cuisson de la viande sur le gril.

Roulé de dinde:
Chair de dinde, désossée et présentée sous une forme cylindrique.

Salaison:
Usine où on effectue le conditionnement de la viande.

Tourteau: Résidu de graines, de fruits oléagineux, dont on a extrait l'huile. Ils servent d'aliment pour le bétail ou d'engrais.

Volaille: Ensemble des oiseaux qu'on élève pour leurs oeufs ou leur chair.

Annexe II

Les documents des conférences socio-économiques du Québec

1. *1- Le travail, Point de vue sur notre réalité.* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977. 1,25 $

2. *2- L'économie, Point de vue sur notre réalité (une synthèse).* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977. 1,25 $

3. *3- L'économie, Document de référence: bilan et perspectives (étude analytique).* Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977. 2,00 $

4. *4- Rapport, Le Sommet économique du Québec.* Pointe-au-Pic, mai 1977. 2,00 $

5. *Le textile primaire, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie.* Les conférences socio-économiques, Drummondville, septembre 1977. 1,25 $

6. *Le vêtement et la bonneterie, Pour des politiques de stabilisation de l'industrie.* Les conférences socio-économiques, Montréal, septembre 1977. 1,25 $

7. *La chaussure, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie.* Les conférences socio-économiques, Victoriaville, septembre 1977. 1,25 $

8. *Le meuble, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie.* Les conférences socio-économiques, Victoriaville, septembre 1977. 1,25 $

9. *L'agro-alimentaire, Pour une stratégie de développement.* Les conférences socio-économiques, Québec, avri l1978. 2,00 $

10. *L'agro-alimentaire, Rapport.* Les conférences socio-économiques, Québec, avril 1978. 3,50 $

11. *Les pêches maritimes, Pour une stratégie quinquennale.* Les conférences socio-économiques, Gaspé, avril 1978. 2,00 $

12. *Les pêches maritimes, Rapport.* Les conférences socio-économiques, Gaspé, avril 1978. (épuisé)

13. *Réforme fiscale, 1- Fondements et principes, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

14. *Réforme fiscale, 2- Le projet, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978, 1,00 $

15. *Démocratie, 1- Mécanismes électoraux, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

16. *Démocratie, 2- Mécanismes de décision, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,00 $

17. *Décentralisation, Perspective communautaire nouvelle, 1- Vue d'ensemble, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. (épuisé)

18. *Décentralisation, Perspective communautaire nouvelle, 2- Expériences étrangères, la revalorisation du pouvoir municipal.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. (épuisé)

19. *La revalorisation du pouvoir municipal, Rapport.* La Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978. 1,75 $

20. *Le tourisme, Perspectives de relance.* Les conférences socio-économiques, Sherbrooke, octobre 1978. (épuisé)

21. *Le tourisme, Rapport.* Les conférences socio-économiques, Sherbrooke, octobre 1978. 3,75 $

22. *Les industries culturelles, Hypothèses de développement.* Les conférences socio-économiques, Québec, décembre 1978. 1,50 $

23. *Les industries culturelles, Rapport.* Les conférences socio-économiques, Québec, décembre 1978. 3,25 $

24. *L'état de la situation socio-économique.* La Conférence au sommet de Montebello, mars 1979. 2,00 $

25. *Le bilan des conférences socio-économiques, mai 1977 à décembre 1978.* La Conférence au sommet de Montebello, mars 1979. 2,00 $

26. *Rapport, La Conférence au sommet de Montebello,* mars 1979. 2,75 $

27. *Agro-alimentaire, L'industrie céréalière, État de la situation.* Les conférences socio-économiques du Québec, octobre 1979. 2,00 $

28. *Agro-alimentaire, La viande bovine, État de la situation.* Les conférences socio-économiques du Québec, novembre 1979. 2,00 $